

ÉTUDES Vin et Cidre



Octobre 2020

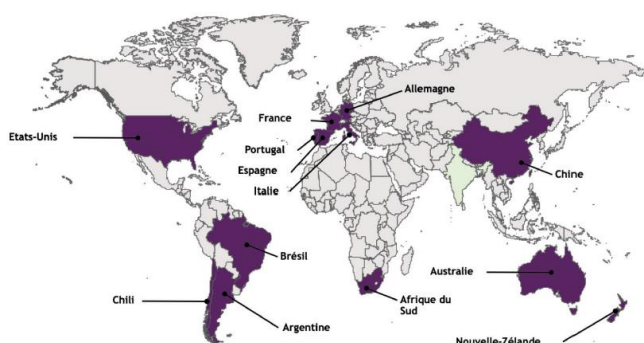
Synthèse des facteurs de compétitivité sur le marché mondial du vin – Veille concurrentielle vin 2019

En 2018, trois événements influencent de manière transversale les dynamiques comparatives des pays de la veille concurrentielle. Le premier d'entre eux est la récolte record dans l'hémisphère nord. Après une récolte 2017 très faible, en recul de près de 20 % par rapport à 2016, la France affiche une production de vin en hausse de 35,2 % en 2018, avec 49,2 millions d'hectolitres. Il faut remonter jusqu'en 2006 pour retrouver un tel niveau de production en France. Ce rebond de la production en 2018 est commun à l'ensemble des pays européens étudiés (excepté le Portugal) et il tend à renforcer leur position. Le deuxième est la conséquence en matière commerciale de « la petite » récolte 2017, qui a limité les volumes disponibles à la commercialisation en 2018. Le troisième élément est le début de l'affectation des échanges commerciaux par les tensions commerciales entre les États-Unis et la Chine. La Chine tend à augmenter ses achats de vin auprès des producteurs de la zone Pacifique : Australie, Chili, Nouvelle-Zélande, tandis qu'en parallèle, la baisse du dollar face à l'euro, au cours de l'année 2018, a conduit à dévaluer le prix des vins en euros commercialisés en dollars. Quelles sont les conséquences de ces évolutions dans le classement de la veille ; sont-elles de taille à entraîner un bouleversement d'un classement, jusque-là plutôt stable ? Par ailleurs, dans un contexte toujours plus concurrentiel, les tensions commerciales pénalisent lourdement les exportations des pays concernés, quand dans le même temps, l'absence ou la réduction des droits de douane procure un avantage compétitif net aux pays qui en bénéficient. En 2019, la perspective d'un « hard » Brexit et la crise douanière avec les États-Unis engendrent de fortes inquiétudes notamment pour la filière vitivinicole française, dont la compétitivité pourrait être affaiblie.

Méthodologie de la veille

Analyser le contexte concurrentiel international, comprendre les forces et faiblesses des 13 filières viti-vinicoles mondiales les plus compétitives et anticiper leurs évolutions, tel est l'objet du travail de veille concurrentielle « Facteurs de compétitivité sur le marché mondial du vin », réalisé chaque année par FranceAgriMer, depuis 2000.

Les 13 pays producteurs de vin suivis dans la veille



Source : veille concurrentielle FranceAgriMer, 2019

La veille concurrentielle s'adresse avant tout aux professionnels, afin de les aider à mieux se positionner individuellement ou collectivement sur un marché de plus en plus ouvert et concurrentiel.

La démarche repose sur une approche globale et méthodique construite autour de six facteurs de compétitivité :

1. Le potentiel de production
2. Le climat et l'environnement
3. La capacité des opérateurs à conquérir des marchés
4. Le portefeuille des marchés et l'équilibre des flux
5. La dynamique de la filière et les investissements
6. L'environnement macroéconomique

L'identification de ces facteurs découle notamment des résultats de l'étude

monographique des « filières vitivinicoles concurrentes des principaux pays producteurs de vin dans le monde », réalisée en 1998. Suite au renouvellement de cette étude monographique en 2016, par FranceAgriMer et le CNIV, la méthodologie de la veille a évolué en 2017, pour prendre en compte les nouveaux enjeux auxquels les filières vitivinicoles doivent désormais faire face : le réchauffement de la planète, la préservation de la santé des consommateurs, l'évolution des comportements d'achats, l'accélération de la croissance de grands marchés (États-Unis, Chine,...)... La veille 2019 s'appuie toujours sur les nouveaux indicateurs introduits qui permettent de prendre en compte ces évolutions. Pour chacun de ces axes, une note est attribuée à chaque pays en fonction de nombreux indicateurs de performance, permettant ainsi de les classer entre eux. La compétitivité de la filière d'un pays est évaluée sur un total de 1 000 points.

Les résultats de la veille concurrentielle 2019, basés sur les dernières données disponibles

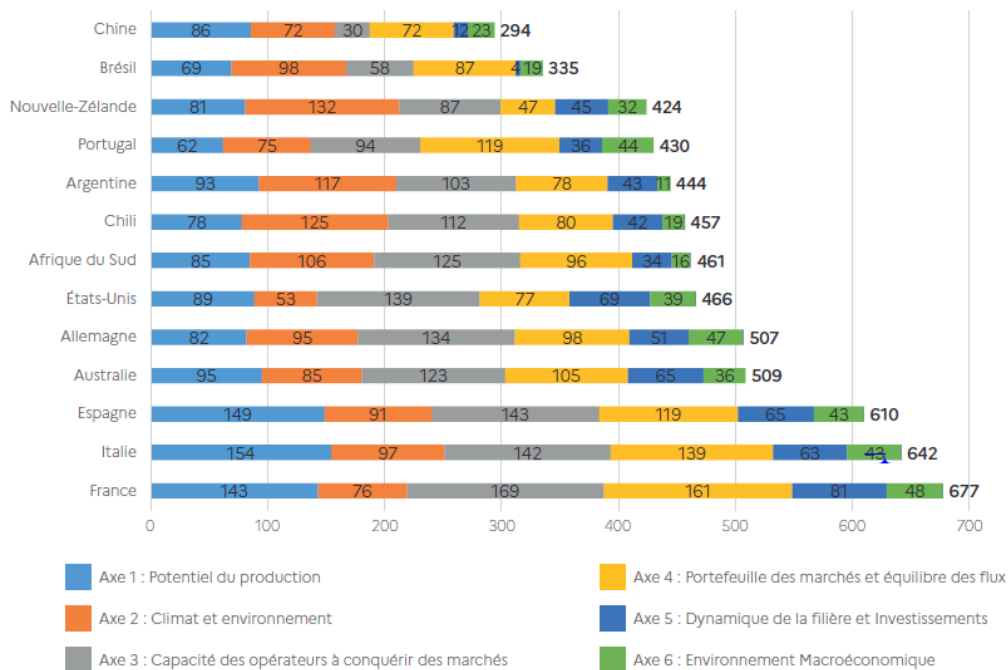
(données 2018), sont présentés dans cette synthèse. La collecte des informations dans les pays producteurs a été confiée au cabinet Deloitte. Par ailleurs, cette année, un focus a été réalisé sur l'industrie du vin face aux crises douanières qui porte sur le contexte de l'année 2019, en particulier la crise douanière avec les États-Unis et les enjeux du futur accord douanier post Brexit et les conséquences probables notamment pour les vins français.

Résultats et analyse de la veille concurrentielle 2019

En l'absence de changements méthodologiques, l'interrogation concernant l'évolution du classement tenait plutôt à la façon dont les pays rebondiraient en 2018, après une récolte historiquement faible en 2017.

Au bilan, le classement général de l'édition 2019 de la veille n'est pas bouleversé : le podium, comme le reste du classement restent stables.

Les résultats du classement final de la veille 2019



Source : veille concurrentielle FranceAgriMer, 2019

Le podium de la veille 2019 reste inchangé

La France consolide sa première place (+ 29 points), suivie par l'Italie (+ 45 points), qui creuse l'écart avec l'Espagne (+ 16 points). Les scores de la France et de l'Italie se rapprochent, traduisant le renforcement de la concurrence entre les vins de ces deux pays. L'an passé, l'Italie et l'Espagne étaient quasiment à égalité sur la

deuxième et la troisième place du podium, avec seulement 3 points d'écart. Aujourd'hui, l'Italie devance l'Espagne de 32 points.

L'ensemble du classement général évolue peu

Les 5 pays (Chili, Australie, Allemagne, États-Unis, Afrique du Sud) derrière le trio de tête ne changent pas, mais le classement est marqué par

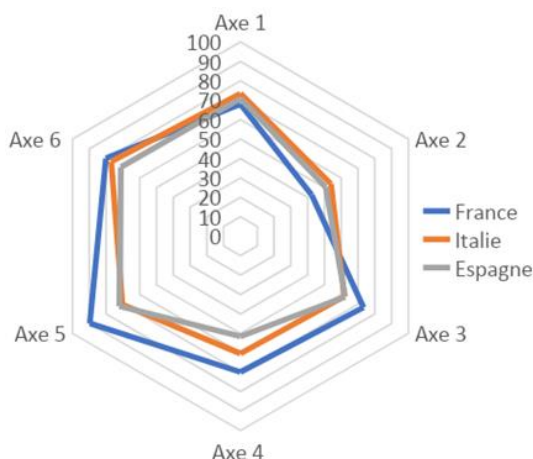
le fort recul du Chili, qui perd 60 points et 4 places, tandis que ses quatre concurrents grimpent tous d'une place. L'arrivée de l'Allemagne dans le top 5 du classement général est une surprise. Le décrochage du Chili est dû à la perte de 19 points sur l'axe 1, de 35 points sur l'axe 4 et de 9 points sur l'axe 5. L'Allemagne gagne, quant à elle, 21 points sur l'axe 1, 15 points sur l'axe 2 et 6 points sur l'axe 5. Les 5 derniers pays de la veille concurrentielle (Argentine, Portugal, Nouvelle-Zélande, Brésil, Chine) ne changent pas, mais tous améliorent leur notation, sauf le Brésil qui avait connu une année exceptionnelle en 2017. Enfin, l'Argentine passe devant le Portugal, à la 9^e place, préparant peut-être son retour parmi les challengers.

Au final, le classement 2019 (données 2018) est proche de celui de l'année précédente, confortant en réalité, une structuration des pays analysés en trois groupes.

Un trio de tête, dont les positions tendent à se rapprocher

L'année 2018 a été plus favorable à la France qui prend l'avantage sur l'Italie et l'Espagne sur 4 axes :

- Sur l'axe 3 : la France continue de renforcer sa position auprès de ses marchés clients. En 2018, sa part de marché est passée de moins de 5 % à 10 % en 5 ans dans 11 pays.
- Sur l'axe 4 : la France gagne des parts de marché en volume, alors que celles de ses concurrents sont en recul. De plus, la France a mieux résisté à l'érosion des volumes exportés en 2018.
- Sur l'axe 5 : l'image de la France se renforce, alors que celle de l'Italie s'atténue.
- Sur l'axe 6 : la France jouit d'un pouvoir d'achat supérieur à ses deux concurrents du sud de l'Europe.



La France a repris la tête du classement lors de la veille 2018, devant l'Italie et l'Espagne. Pour l'édition 2019, elle préserve sa première place et améliore son score total : 677 points. Le rebond de sa production, dont le niveau est supérieur à la moyenne quinquennale, l'évolution positive de ses rendements (+ 35 % par rapport à l'année précédente) et la reprise des plantations (solde plantation/arrachage positif) lui permettent de gagner des points sur l'axe 1. Depuis l'année 2017, le bon contexte économique incite les viticulteurs à replanter de la vigne. La restructuration du vignoble français et en particulier des vignobles méditerranéens, date des années 1975-90. Ces vignobles entrent ainsi dans une période de nécessaire renouvellement afin de maintenir leur potentiel de production. Dans ce contexte économique favorable, le renouvellement du vignoble pourrait se maintenir au rythme soutenu de 2 %/an. La France est en tête sur l'axe 3. S'appuyant sur la notoriété de ses vins, de ses terroirs et sur un solide réseau d'entreprises (exploitations viticoles, coopératives, négociants, fournisseurs), la France tient solidement son rang. La France gagne aussi des points sur l'axe 4, notamment en augmentant ses parts de marché en valeur et en volume. Cette très petite récolte de vin (millésime 2017) n'a pas gêné la France au cours de la campagne 2018, contrairement à l'Espagne et à l'Italie. Fin 2017, le niveau des stocks de vin étant encore élevé en France, les opérateurs ont pu approvisionner leurs clients, tout en augmentant avec modération leurs prix et en élargissant leur portefeuille. La vitiviniculture française traverse une période favorable.

L'économie de la filière est solide mais, au cours de la veille concurrentielle 2019, nous avons relevé des faiblesses persistantes et des signaux à surveiller, notamment sur l'axe 2, pour lequel la France enregistre son plus mauvais classement. Le réchauffement atmosphérique et les aléas climatiques sont de plus en plus récurrents et amplifient les difficultés des vignerons à maintenir l'état phytosanitaire du vignoble à un bon niveau. Les vignobles européens et le vignoble français, en particulier, ont comme défi commun de limiter les effets des aléas climatiques (irrigation, mode de culture du sol, couverture des risques par mutualisation et/ou assurances...), d'une part et de repenser la protection phytosanitaire du vignoble (cépages résistants, prévention, optimisation des outils de pulvérisation, robotisation ...), d'autre part.

La faible récolte de 2017 avait fortement touché la **production italienne** de vin qui reculait de 3

places sur l'axe 1 de la veille concurrentielle 2018. La forte progression des récoltes en 2018 a replacé l'Italie en tête de cet axe, une position qu'elle occupait déjà dans le classement de la veille 2017. L'évolution des parts de marché en valeur joue fortement en faveur de l'Italie, qui, sur cet indicateur, passe de la dernière place, lors de la veille précédente, à la première, avec une part de marché qui croît de 0,5 %. L'objectif stratégique à moyen terme de l'Italie est de valoriser le prix moyen de ses vins. Le succès du Prosecco et des autres vins effervescents italiens a contribué à augmenter le prix moyen des bouteilles italiennes vendues à l'export. À gamme équivalente, les vins effervescents se vendent deux fois plus cher que les vins tranquilles. En revanche, l'évolution des parts de marché en volume conforte l'avance de la France sur l'Italie, qui voit sa note fortement se dégrader sur cet indicateur (elle passe de la première à la dernière place sur cet indicateur). En effet, la part de marché de l'Italie se replie de 0,6 % entre 2017 et 2018. C'est l'une des contreparties du succès des vins effervescents italiens : les exportations italiennes de vin rouge et surtout de vin rosé, diminuent au profit des exportations de vin espagnol et français. Si l'on observe une dynamique à 3 ans, les volumes exportés de la France et de l'Italie sont en léger repli (- 1,1 % pour la France, - 1,7 % pour l'Italie), mais dans un marché mondial qui se contracte encore davantage, conduisant à un renforcement relatif des deux leaders sur une moyenne à 3 ans.

→ La France conserve la tête du classement cette année, mais l'écart avec l'Italie se resserre. En 2018, les exportations françaises et italiennes ont dépassé les 6 milliards d'euros. C'était l'objectif de l'Italie : augmenter les ventes de vin effervescent, tout en acceptant une baisse des ventes de vin en vrac, pour monter le prix de l'hectolitre de vin exporté. Pour atteindre cet objectif, une partie de la faible récolte 2017 a été utilisée pour produire les moûts nécessaires à l'élaboration des vins effervescents. Le volume des exportations italiennes a donc faibli en 2018.

Comme la France et l'Italie, l'Espagne a bénéficié d'une forte hausse de la production de vin en 2018, sans toutefois atteindre son record de production. Sur le premier axe, elle améliore nettement sa notation par rapport à la veille concurrentielle 2018. La production 2018 ayant augmenté, les rendements de l'Espagne atteignent leur meilleur niveau, + 19 % par rapport à l'année précédente. Sur l'axe 2, le déclassement de l'Espagne provient essentiellement de la modification des

indicateurs concernant le risque hydrique et la surface en agriculture biologique, qui lui sont défavorables. En Espagne, le risque hydrique est connu et couvert par l'irrigation des vignobles. Les vignobles les plus secs, sont ainsi irrigués. De même, l'Espagne possède plus de 106 000 hectares cultivés en agriculture biologique. Seulement, cela ne représente que 11 % de la surface viticole du pays, bien moins que les 15 % de l'Italie pour 103 545 ha. Sur l'axe 3, l'Espagne profite de l'impossibilité de l'Italie de livrer tous ses clients pour conquérir de nouveaux marchés et prendre la deuxième place. L'Espagne est le premier exportateur en volume et exporte 50 % de sa production, contre moins de 30 % de sa production pour l'Italie. La France est le premier client de l'Espagne (5 à 6 millions d'hl de vin en vrac importés), en achetant en majorité des vins en vrac pour compléter son entrée de gamme. Le recul enregistré par l'Espagne sur l'axe 4 est la conséquence de l'évolution de sa part de marché en volume à l'export. En effet, après avoir augmenté de 0,3 % en 2017, celle-ci se contracte de 1,7 % en 2018. L'Espagne a finalement davantage souffert que la France et l'Italie des conséquences commerciales de la petite récolte de 2017. Même si ses exportations restent soutenues, elles constituent aussi, paradoxalement, un point de faiblesse de la viticulture espagnole. Face à une consommation domestique insuffisante (10 millions d'hl, soit 2,5 fois moins que la France), l'Espagne est condamnée à réaliser de gros volumes à l'exportation, en sacrifiant parfois la rentabilité via la vente massive de vin en vrac, moins valorisés que les vins en bouteilles. Il est toutefois à noter que l'Espagne, en 2018, a augmenté son prix moyen en vrac : les ventes, qui ont diminué en volume (- 2,2 Mhl), ont augmenté dans le même temps en valeur (+ 86 millions de dollars).

Sur les axes 5 et 6, l'Espagne bénéficie du soutien et du cadre favorable mis en place par l'UE. Elle bénéficie de quelques bonnes notations et au final, sur ces deux axes, elle fait mieux que la France.

→ La France creuse son avantage sur l'Espagne, parce qu'en 2018, la vitiviniculture française était au mieux de sa forme. L'Espagne a bien résisté, mais a davantage souffert de la petite récolte de l'année précédente, dans un modèle plutôt axé sur les ventes en volume. Son avenir continue de dépendre de ses exportations. Le marché domestique ne lui permet pas de financer ni d'amortir les investissements faits par sa filière viticole. Mais elle doit monter en gamme. Ses prix de vente sont très bas et il faudra surveiller en dynamique dans quelle mesure la remontée des prix du vrac constitue un

mouvement structurel en ce sens. Pour autant, l'Espagne conserve de solides atouts : son outil de production est efficace, ses coûts de main-d'œuvre sont très bas et ses entreprises commerciales sont très actives, ce qui lui assure une pénétration continue de nombreux marchés depuis plusieurs années.

Un groupe de pays challengers, fidèles au poste, qui est composé à la fois de pays au profil producteur et de pays au profil commerçant

Derrière le trio de tête se retrouvent de manière constante, depuis 3 ans, cinq pays qui constituent le groupe des challengers.

Le Chili connaît un recul spectaculaire au classement général, mais sans que cela remette en cause son positionnement structurel de challenger. C'est notamment sur les axes 1 et 4 de la veille que le recul des notes est le plus marqué.

Sur l'axe 1, alors que le Chili enregistre une production exceptionnelle en 2018 (atteignant son record de 2015), avec 12,9 Mhl, il est pénalisé par la stabilisation des surfaces en vignes destinées à la production de vin, après plusieurs années de croissance. Sur l'axe 2, avec plus de 50 % du vignoble irrigué, l'impact du « risque hydrique » est réduit, mais reste un défi pour la viticulture chilienne. En effet, la propriété de l'eau est contestée et la législation sur l'eau, en cours de discussion, pourrait diminuer la disponibilité des ressources hydriques utilisées par la viticulture. L'évolution de la parité du peso chilien par rapport à l'Euro, mais aussi par rapport au dollar US, a fait baisser le prix des vins exportés en 2018 et ce, sur l'ensemble des segments, améliorant de ce fait leur compétitivité et permettant au Chili de conserver sa 8^e position sur l'axe 3, place qu'il occupe depuis 2016. Sur l'axe 4, la croissance tendancielle des marchés clients du Chili a fortement ralenti en 2018 et l'évolution des parts de marché est défavorable. Alors que le Chili gagnait des parts de marché en volume en 2016 et 2017, il enregistre un recul en 2018, avec la contraction de ses parts de marché en volume de 0,4 %, quand dans le même temps, la perte de parts de marché en valeur s'accélère (- 0,4 %).

→ **La baisse de la notation et le recul de 4 places pourraient n'être que conjoncturels et temporaires. La vitiviniculture chilienne a, de l'avis des opérateurs commerciaux, maintenu sa capacité concurrentielle sur les marchés d'exportation. Au vu de ses capacités de**

production et de son potentiel à l'export, le Chili reste un challenger à moyen terme pour les plus grandes nations du vin. Ses performances sur les marchés chinois et nord-américain en 2018, (deux des plus grands marchés mondiaux) lui ouvrent des perspectives. Il faudra cependant vérifier dans quelle mesure les baisses de parts de marché, observées en 2018, n'auront été qu'un accident de parcours conjoncturel.

L'**Allemagne** développe son rôle de logisticien de la filière et conforte son modèle de marketplace du vin. En 2018, elle continue de renforcer son rôle et sa position sur le marché du vin. Depuis la veille 2017, l'Allemagne a gagné tous les ans une place supplémentaire, pour atteindre la 5^e position pour cette édition.

La progression de l'Allemagne s'exprime sur les deux premiers axes de la veille 2019. En 2018, l'Allemagne enregistre sa meilleure récolte des années 2000, avec 10,3 millions d'hectolitres de vin produit. Cette récolte historique s'accompagne de rendements spectaculaires, passant de 72,8 à 100 hectolitres par hectare entre 2017 et 2018. Cependant, la taille du vignoble allemand se stabilise à 103 000 hectares, après avoir enregistré une croissance de 1 000 hectares en 2017. Sur l'axe 2, l'Allemagne profite de l'impact plutôt positif du changement climatique sur les vignobles septentrionaux en termes de maîtrise des maladies cryptogamiques. Dans la vallée du Rhin, le réchauffement permet de réduire le nombre de traitements. Toutefois, l'Allemagne continue de montrer des signes de ralentissement dans sa conquête de marchés extérieurs. En effet, le nombre de pays où sa part de marché est passée de 5 à 10 %, au cours des 5 dernières années, a encore diminué, passant de 5 pays, à 4 pays, puis à 3 pays, au cours de la période 2016-2018.

→ **L'Allemagne étonne souvent par son organisation et sa constance dans les résultats économiques. À cela s'ajoutent des atouts naturels, comme sa situation au cœur de l'Europe ou bien le réchauffement du climat qui donne de nouvelles possibilités à sa viticulture. En attendant, l'Allemagne, premier importateur de vin du monde en volume, a pu développer une industrie de services qui concerne aussi la viticulture : stockage, embouteillage, distribution, promotion et même commercialisation. L'ensemble de ces prestations lui permet d'être une place de marché qui progresse un peu plus chaque année. L'Allemagne a su se mettre au service des**

producteurs de vin européen. Cette activité profite à sa viticulture et à ses vigneron.

Pour **les États-Unis**, l'année 2018 cumule les succès, mais aussi les interrogations.

Comme pour la plupart des viticultures de l'hémisphère nord, la récolte 2018 atteint ses meilleurs niveaux (24,2 Mhl). La guerre commerciale engagée contre la Chine par le président Trump a provoqué la dépréciation du dollar face à l'euro, entre 10 et 15 % tout au long de l'année 2018. Le prix de vente des vins américains, vendus sur les marchés exports, a donc baissé. Cette dépréciation a constitué une opportunité pour les vins américains pour conquérir davantage de marchés. Les États-Unis parviennent ainsi à augmenter leurs parts de marché en volume, après deux années de baisse successive. À l'inverse, les vins européens ont perdu de leur compétitivité sur les marchés américains et canadiens. Les États-Unis restent le premier marché de consommation pour le vin mais, courant 2018 et plus sûrement début 2019, la consommation semble hésiter. Les vins rouges sont moins demandés, même si les vins rosés et les vins effervescents poursuivent leur essor. En réponse, la concurrence s'exacerbe. Les producteurs, craignant la surproduction, arrachent une partie de leurs vignobles et certains négociants se retirent (comme Constellation brand, qui se recentre sur la production de la bière) mais d'autres, en revanche, se regroupent pour vendre leurs vins en Europe, contribuant à la remontée des parts de marchés à l'export. Ce mouvement demande cependant à être confirmé dans le temps.

→ **Sous l'effet contrasté des tensions commerciales, entretenues par la politique extérieure de l'administration Trump, l'année 2018 a marqué le début d'une période agitée pour la vitiviniculture américaine. Mais plutôt qu'une régression, cette période pourrait constituer une crise de croissance. À long terme, le pari peut être fait que les États-Unis seront en mesure de se rapprocher du groupe de tête.**

Classée quatrième au classement général, **l'Australie** avait enregistré une production en hausse en 2017, retrouvant les niveaux records, de la première décennie des années 2000. La production 2018 est, en revanche, en léger recul. Fortement touchée en 2018 par des phénomènes météorologiques plus nombreux, mais aussi plus violents, l'Australie est pénalisée le niveau de « risque hydrique », sur cette veille 2019. En 2018, les prix relatifs des vins australiens ont fortement

progressé, se rapprochant du prix de ses marchés clients. En effet, l'écart de prix est passé de - 17 % à + 5 % entre 2017 et 2018.

Des outsiders qui progressent, mais ne sont pas encore en mesure de jouer les premiers « rôles »

Les 6 pays suivant sont des outsiders qui ne peuvent espérer concurrencer les pays leaders, mais qui participent à la compétition sur des marchés spécifiques.

C'est le cas pour la **Nouvelle-Zélande**, avec sa production de Sauvignon, pour **l'Argentine**, qui a réussi à imposer le Malbec parmi les grands cépages du monde ou encore pour le **Portugal**, en cultivant la diversité de ses cépages. D'autres peuvent s'appuyer sur certaines spécificités en faveur de leur viticulture, comme **l'Afrique du Sud**, à travers ses relations historiques avec les Pays-Bas ou le Royaume-Uni ; comme la **Chine** ou le **Bésil** par la taille potentielle de leur marché intérieur (la Chine est déjà dans le top 5 des pays consommateurs). En parallèle, la Chine et le Brésil tentent d'exister comme de nouveaux pays producteurs de vin, mais une grande partie de leurs vignobles reste pour l'instant orientée vers la production de raisin de bouche.

Conclusion

En 2018, dans un contexte de gestion d'une petite récolte, les pays européens sont tout de même parvenus à tirer leur épingle du jeu et ont par ailleurs enregistré un très haut niveau de production, leur conférant un atout concurrentiel pour les années suivantes. Chaque année, la veille concurrentielle confirme la force et la maturité de la filière vin européenne. Toutefois, deux défis majeurs se présentent à tous les pays, qui sont à la fois des obstacles à franchir et des opportunités d'avantage compétitif.

Après un mouvement tendanciel à la modération de la consommation de vin dans le monde, cette dernière se développe, favorisée par l'accélération de la démographie et par le développement de la population des classes aisées. Mais ce mouvement pourrait tendre à s'essouffler. En effet, ces 3 dernières années, des signaux faibles à la déconsommation s'amplifient. Plus largement, l'industrie viticole aura à s'adapter aux nouveaux modes de consommation induits par les bouleversements culturels et sociaux. Au-delà du « vin » (progression de la consommation des vins rosés, des vins effervescents, des vins rouges frais et probablement, demain, des vins moins alcoolisés, des vins produits « sans »...), les

changements climatiques, environnementaux, sociaux favorisent aussi la création de boissons concurrentes (sans alcool, comme les thés et les infusions d'herbes, mais aussi avec alcool, tels que la bière, notamment artisanale ou encore les cocktails à base spiritueux).

D'autre part, chaque industrie se trouve aujourd'hui face à la mise en œuvre de solutions pour réduire les émissions de CO₂. Si la filière vin ne peut pas tout faire, elle peut contribuer, comme toutes les autres « filières », à cette réduction. Ce défi rejoint également celui de l'adaptation aux attentes des consommateurs, qui progressent dans ce domaine. Plus précisément, les pays producteurs viticoles auront à gérer la réduction rapide de l'utilisation de pesticides, mais aussi l'attention portée à la présence de substances nocives dans l'air (métaux lourds, particules fines) et à la gestion des déchets (déchets toxiques, impact sur les nappes phréatiques).

Face à ces défis, le classement stable et rassurant de l'année 2018 pourrait bien rétrospectivement apparaître comme l'un des derniers d'une phase de « mondialisation heureuse » de l'industrie du vin, à l'orée de bouleversements qui appelleront tous les pays viticoles à repenser en profondeur leur modèle.

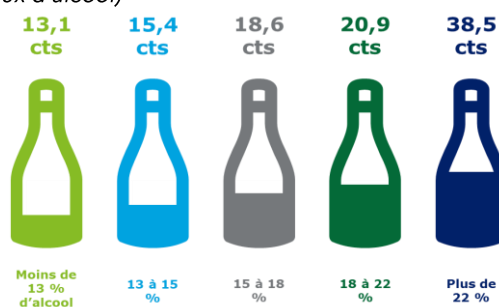
Focus: « L'industrie du vin face aux crises douanières »

Contexte

Le **droit de douane** désigne un impôt sur des marchandises importées qui s'applique lors de leur passage à la frontière. Au niveau européen, l'Union douanière implique que les autorités douanières des 27 pays de l'UE appliquent les mêmes droits de douane aux marchandises importées sur leur territoire en provenance du reste du monde et n'appliquent aucun droit de douane en interne.

Montant des taxes douanières par litre sur les échanges extra-européens de vin

(vendu dans des contenants de moins de 2 litres, en fonction du taux d'alcool)



Source : EUR-Lex, 2019

En ce qui concerne les produits viticoles, les importations de vin en bouteille extra-européennes sont taxées entre 13,1 et 38,5 centimes d'euros par litre de vin en fonction du taux d'alcool.

Bien que les droits de douanes diminuent ces dernières années, les **tensions commerciales** entre certains pays peuvent ponctuellement les faire fortement progresser. Ainsi dès mars 2018, les tensions entre la Chine et les États-Unis se sont renforcées, entraînant une guerre commerciale entre les deux pays. Les États-Unis ont renforcé les droits de douane à hauteur de 25 % sur les importations d'acier, de 10 % sur l'aluminium, ainsi que sur 1 300 autres produits chinois. En représailles, Pékin a imposé des taxes allant de 15 % à 25 % sur 128 produits américains.

Au niveau européen, la plus grave de ces tensions a directement affecté l'industrie viticole. Le 2 octobre 2019, après 15 ans de procédure judiciaire, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a autorisé les États-Unis à prendre des sanctions contre l'Europe, en dédommagement de subventions européennes perçues par l'entreprise Airbus. Dès le 18 octobre 2019, les États-Unis ont imposé des tarifs douaniers punitifs sur 7,5 milliards de dollars de produits européens importés, dont le vin français à hauteur de 25 %, *ad valorem*. La liste des produits importés frappés de droits de douane pouvant évoluer tous les 6 mois, comme la loi américaine l'autorise, cela renforce l'incertitude de la filière vitivinicole française. Or, dans le même temps, la situation des viticulteurs français et européens pourrait également être bouleversée si les négociations entre l'Union européenne et le Royaume-Uni échouent et se traduisent par un Brexit sans accord (« no deal »). Or, les États-Unis et le Royaume-Uni représentent les principaux débouchés de la France pour ses exportations de vin, avec près de 30 % de la valeur totale de ses exportations, soit un enjeu de 3,4 milliards de dollars.

La crise douanière avec les États-Unis

Les États-Unis représentent le principal importateur de vin en valeur dans le monde. La France et l'Italie sont ses deux principaux fournisseurs : les ventes aux États-Unis représentent en valeur près de 20 % des exportations françaises de vin et jusqu'à 28 % des exportations italiennes.

La mise en place des sanctions américaines sur les exportations françaises a eu un fort impact négatif sur les vins français. Entre les quatrièmes trimestres 2018 et 2019, les volumes de vin

français importés par les États-Unis ont chuté de 6,4 % en volume. Cette baisse est quasi généralisée sur l'ensemble des vignobles français et s'est accompagnée, dans le même temps, d'une forte contraction des prix de vente hors taxe. Les prix moyens ont en effet diminué de 9,5 % entre les deux trimestres. Cette diminution sensible des prix signifie qu'une part importante des viticulteurs français a, en partie, absorbé la taxe imposée par les États-Unis en vue de soutenir les volumes échangés, mais avec des stratégies différenciées selon les vignobles.

Si l'on observe les ventes sur les 4 dernières années aux États Unis, certains vins français étaient dans une dynamique de croissance forte :

- les vins du Languedoc (rouge et rosé) ont progressé en volume de près de 50 % en 4 ans. Vendus à des prix compétitifs, ils ont moins subi l'effet de la taxe et la dynamique de consommation s'est poursuivie sur les 2 couleurs.
- L'augmentation de la consommation de vin rosé est forte aux États-Unis. Le Languedoc en a profité, tout comme les vins rosés de Provence. Les vignobles de Bordeaux et de Bourgogne produisent encore peu de vin rosé.
- De la même façon, les vins de Loire (blancs, rosés et effervescents), qui affichent des prix plus compétitifs, ont mieux résisté et augmenté légèrement leurs ventes.

La taxe Trump a pénalisé les vins les plus chers, mais a eu moins d'impact sur la demande pour les types de vin qui bénéficiaient déjà d'un fort engouement aux États-Unis. *De facto*, la valeur générée par les importations américaines de vin français a affiché un net recul de 15,3 % sur la période.

Les enjeux du futur accord douanier post Brexit

Le Royaume-Uni importe principalement des vins français, italiens et espagnols, qui représentent à eux seuls plus de 60 % des importations en valeur de vin du pays (soit 2,6 Mds \$). Par leurs liens historiques avec le Royaume-Uni, de nombreux pays du Commonwealth dépendent fortement des importations britanniques pour écouler leur production à l'étranger. C'est notamment le cas de l'Afrique du Sud, dont plus de 20 % des exports sont à destination du Royaume-Uni. Ce phénomène est encore plus vrai pour la Nouvelle-Zélande, dont plus du quart des exports arrivent sur les îles britanniques. Du fait de la taille des portefeuilles clients des pays européens, le Royaume-Uni ne représente

qu'entre 9 et 13 % des débouchés totaux de la France, de l'Espagne et de l'Italie.

En 2018, les imports de vin au Royaume-Uni se faisaient à un prix moyen compris entre 1,26 € et 8,23 € par litre de vin (avant taxe douanière). Les imports en provenance de France se faisaient autour de 6,6 € le litre. Le Royaume-Uni, en tant que pays membre de l'union douanière européenne, n'appliquait pas de droit de douane aux vins en provenance de l'Union européenne et taxait les vins extra-européens en moyenne de 13,3 centimes d'euros par litre de vin. Or, dans le cas d'un « no deal » entre le Royaume-Uni et l'Union européenne au 31 décembre 2020 et de l'application aux vins européens du même niveau de taxation qu'aux vins extra-européens, l'ensemble des vins européens importés au Royaume-Uni pourraient voir leur prix bondir en moyenne entre 2 et 6 %. L'Espagne serait le pays le plus touché par cette taxation : le prix moyen des vins espagnols augmenterait de plus de 6 % après imposition de ces droits de douane. Les prix des vins français, relativement plus chers notamment sous l'effet du poids du Champagne, connaîtraient une évolution relative plus modérée, de l'ordre de 2 %.

Au vue des augmentations de prix en cas de « no deal » et des perturbations des échanges prévisibles entre le Royaume-Uni et les pays de l'Union européenne, les importateurs de vin britanniques pourraient basculer une quantité importante de leurs imports européens vers d'autres pays partenaires. Ces incertitudes concernant le résultat des négociations entre le Royaume-Uni et l'Union européenne font donc peser un risque important sur les viticulteurs européens qui pourraient voir un de leur principal débouché se rétrécir.

Conclusion

Les sanctions douanières se révèlent être des armes redoutables d'influence des échanges internationaux. Les sanctions appliquées par l'administration Trump sur les vins français, en représailles des aides européennes versées au consortium Airbus, ont affecté très négativement les viticulteurs français, notamment les viticulteurs bordelais, qui ont vu leurs recettes et volumes se contracter fortement après leur mise en place. Les incertitudes concernant les possibles sanctions sur les vins effervescents, notamment les Champagnes et la possibilité d'un échec des négociations entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, font peser de nouveaux risques sur les viticulteurs français avec un rétrécissement des leurs débouchés.