

Note de conjoncture

> L'analyse économique de FranceAgriMer



• Janvier 2018

Marchés à la production vrac 2017-18

2017/18	Volumés cumulés pour la campagne**		
	en 1000 hl	Rouges	Rosés
Total Vins de France (SIG)	531 (+ 95 %)	185 (+ 102 %)	447 (+ 83 %)
Vins de France (SIG) de cépages	147 (+ 65 %)	29 (+10 %)	239 (+ 81 %)
Total IGP	1 594 (+ 57 %)	1 211 (+ 50 %)	901 (+ 51 %)
IGP de cépages	1 214 (+ 49 %)	656 (+ 41 %)	791 (+ 54 %)
AOC	↗	↗	↗

2017/18	Prix moyens pour la campagne		
	en €/hl	Rouges	Rosés
Total Vins de France (SIG)	66,23 (- 6 %)	74,77 (+ 0%)	77,67 (+ 0 %)
Vins de France (SIG) de cépages	76,52 (- 6 %)	81,87 (+ 3 %)	85,58 (- 3 %)
Total IGP	87,07 (- 1 %)	90,90 (+ 9 %)	100,23 (+ 0 %)
IGP de cépages	90,30 (+ 0 %)	87,62 (+ 5 %)	102,37 (- 1 %)
AOC	↗	↗	↗

(*) Évolutions par rapport à 22 semaines de campagne 2017/18 pour les IGP et VSIG, 17 semaines pour les AOC.

(**) Tous millésimes.

Marchés à la production

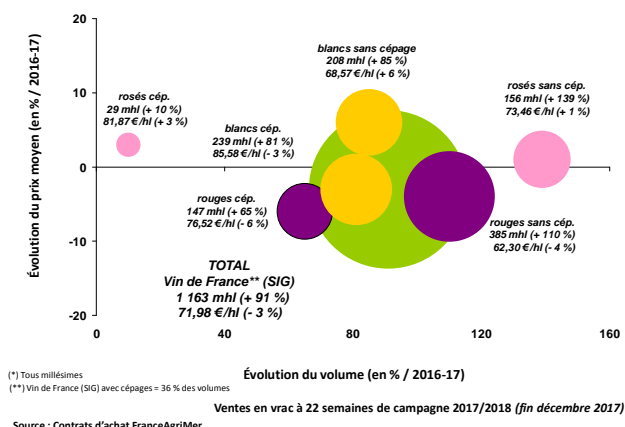
Sur la lancée d'un début de campagne très actif, les échanges cumulés des marchés à la production à 5 mois de campagne 2017-2018 restent encore largement supérieurs à ceux de la campagne précédente. Les transactions en volume demeurent encore très largement impactées par les ventes du millésime 2016. On observe que même si la part du millésime 2017 dans les ventes de France SIG que pour les IGP, cette hausse a bénéficié majoritairement aux vins de France IGP dont les transactions pour le millésime 2017 représentent jusqu'à 75 % des volumes échangés contre 50 % pour les vins de France SIG. Toutes couleurs confondues, les volumes de ventes des vins en AOC/AOP sont supérieurs à ceux de la campagne précédente avec une hausse marquée des ventes en rosés et dans une moindre mesure en blancs et rouges.

Les prix moyens des vins de France SIG et des IGP, sont globalement en progression pour les rosés, à l'équilibre pour les blancs et en baisses pour les rouges. Dans l'ensemble, on constate une légère amélioration des prix par rapport au mois précédent, qui se maintiennent à un niveau à peu près équivalent à celui de la campagne antérieure du fait de l'accélération des transactions en vins de la nouvelle récolte, mieux valorisés que les vins du millésime 2016 qui s'échangent à un prix inférieur. En ce qui concerne les prix des vins AOC/AOP, on observe une progression constante pour toutes les couleurs par rapport à la campagne précédente avec notamment la très bonne performance des vins AOC rosés.

Marché Vins de France (SIG)

Après un mois de novembre très dynamique, décembre présente la même tendance à la hausse. Le marché des vins de France (SIG) reste encore avec des volumes de ventes beaucoup plus élevés que lors de la campagne 2016-2017. En cumul, sur les cinq premiers mois de la campagne, les échanges de Vins de France (SIG) s'élèvent à 1,2 million d'hl, soit une hausse de 91 % par rapport à 2016-2017.

Transactions vrac Vin de France (SIG) en 2017-2018 *
(détail des volumes et des prix des produits avec et sans mention de cépage)



On observe que 64 % des ventes concernent des vins vendus sans mention de cépage ce qui représente 749 milliers d'hl (soit + 108 % par rapport à la campagne précédente) réparties en 385 milliers d'hl de rouges (+ 110 %), 208 milliers d'hl de blancs (+ 85 %) et 156 milliers d'hl de rosés (+ 139 %).

Les ventes de Vins de France (SIG) mentionnant un cépage représentent 36 % des transactions, soit un volume cumulé de 414 milliers d'hl (+ 67 % par rapport à 2016-2017), dont 147 milliers d'hl de rouges (+ 65 %), 239 milliers d'hl de blancs (+ 81 %) et 29 milliers d'hl de rosés (+ 10 %).

Les prix sont globalement en baisse pour les vins de France (SIG) avec mention de cépage par rapport à la campagne 2016-2017 avec des prix inférieurs de 6 % en rouges (76,52 €/hl), et des prix inférieurs de 3 % pour les blancs (85,58 €/hl). A l'inverse on constate une hausse de 3 % pour les vins rosés (81,87 €/hl).

Pour les vins sans mention de cépage, les cours sont en hausse de 6 % pour les blancs à 68,57 €/hl, de 1 % pour les rosés à 73,46 €/hl mais en baisse de 4 % pour les rouges à 62,30 €/hl.

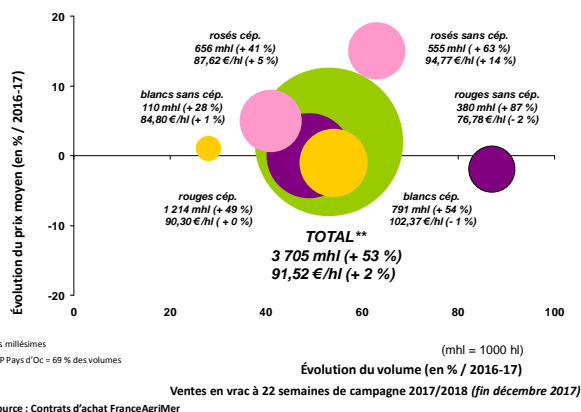
Marché Vins à Indication Géographique Protégée (IGP)

Les transactions en vins IGP depuis le début de la campagne sont en nette progression par rapport à la campagne 2016-2017. L'activité soutenue constatée en début de campagne se maintient avec un mois décembre plutôt dynamique. Cela a pour conséquence que le cumul de campagne à 5 mois reste encore bien supérieur à celui de 2016/2017. Les transactions en vins IGP sont ainsi 53 % supérieures à celles de la campagne précédente à 3,7 millions d'hl.

On observe également que 78 % des échanges concernent les vins vendus avec une mention de cépage, soit 2,7 million d'hl (+ 48 % par rapport à 2016-2017) répartis en 1 214 milliers d'hl de rouges (+ 49 %), 791 milliers d'hl de blancs (+ 54 %) et 656 milliers d'hl de rosés (+ 41 %).

Les ventes de vins sans mention de cépage (22 % des transactions) enregistrent quant à elles un cumul de 1 million d'hl (+ 66 %), dont 380 milliers d'hl de rouges (+ 87 %), 555 milliers d'hl de rosés (+ 63 %) et 110 milliers d'hl de blancs (+ 28 %).

Transactions vrac IGP en 2017-2018*
(détail des volumes et des prix des produits avec et sans mention de cépage)



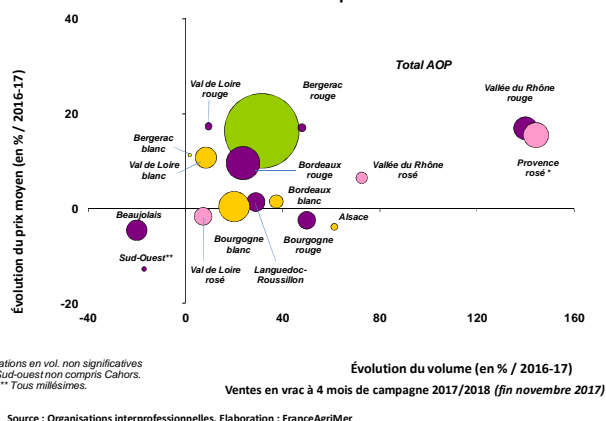
Les cours des IGP avec mention de cépage s'établissent à 90,30 €/hl (stables) pour les rouges, à 87,62 €/hl pour les rosés (+5 %) et à 102,37 €/hl (- 1 %) pour les blancs.

Pour les IGP sans mention de cépage, le prix des transactions est de 76,78 €/hl en rouges (- 2 %), de 94,77 €/hl en rosés (+ 14 %) et de 84,80 €/hl en blancs (+ 1 %).

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

Le début de la campagne de commercialisation des vins à AOC/AOP vrac est en bonne progression en termes de volumes et de prix par rapport à la campagne précédente pour toutes les couleurs avec notamment une très bonne performance pour le rosé.

AOP rouges/rosés/blancs en 2017-2018
Transactions vrac à la production***



* Variations en vol. non significatives
** Sud-ouest non compris Cahors.
*** Tous millésimes.

Les transactions en vins rosés sont en augmentation du fait d'une accélération des ventes dans les principales régions productrices. Les appellations en rouge et en blanc suivent la même tendance haussière mais dans des proportions moindres.

Les transactions se font sur des bases de prix en hausse pour les vins d'appellations rouges, rosés et blancs avec notamment une forte augmentation en Bourgogne et en Val de Loire blanc, puis en Provence.

Sorties de chais des récoltants et négociants vinificateurs (en milliers d'hl) en 2016/2017

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

	Sorties de chais (en million d'hl)		
	2017/18	2016/17	Var. en %
AOC/AOP	8,275	6,190	+ 33,7 %
IGP	2,646	2,800	- 5,5 %
VSIG et autres	1,959	1,497	+ 30,9 %
TOTAL	12,879	10,487	+ 22,8 %

Sorties de chais à 3 mois de campagne 2017-2018 (fin octobre 2017)

Source : DGDGI

Consommation

Ventes de vins tranquilles en grande distribution - Début de campagne 2017/2018, du 14/08/2017 au 05/11/2017 (Source IRI)

D'après les résultats issus du panel de distributeurs IRI, les ventes de vins tranquilles en grande distribution du premier trimestre de la campagne 2017/2018 (période du 14/08 au 05/11/2017) enregistrent une baisse en volume par rapport à la même période de la dernière campagne (- 2,8 %) et à la moyenne des cinq campagnes précédentes (- 4,0 %).

Ces ventes parviennent cependant à se valoriser (+ 1,1 % par rapport à 2016/17 et + 4,1 % par rapport à la moyenne 2012/13-2016/17), leur prix moyen affichant une hausse de 4 % vs 2016/17 et de 8,4 % vs 2012/13-2016/17, à 4,92 €/litre.

Le marché des vins tranquilles en grande distribution Début de campagne 2017/2018 (du 14/08/2017 au 05/11/2017)

Volume : 2,3 millions d'hl
-2,8 % vs 2016/17
-4 % vs moy. 2012/13-2016/17

Valeur : 1,1 milliard d'€
+1,1 % vs 2016/17
+4,1 % vs moy. 2012/13-2016/17



<p>Rouges : 1,2 Mhl -2,8 % vs 2016/17 -8,5 % vs moy. 2012/13-2016/17</p>	<p>Rouges : 0,6 M€ +3 % vs 2016/17 -1,5 % vs moy. 2012/13-2016/17</p>
<p>Rosés : 0,7 Mhl -4,9 % vs 2016/17 +2,7 % vs moy. 2012/13-2016/17</p>	<p>Rosés : 0,3 M€ -4,1 % vs 2016/17 +9,3 % vs moy. 2012/13-2016/17</p>
<p>Blancs : 0,4 Mhl +0 % vs 2016/17 -0,6 % vs moy. 2012/13-2016/17</p>	<p>Blancs : 0,2 M€ +1,6 % vs 2016/17 +4,5 % vs moy. 2012/13-2016/17</p>

Mhl = millions d'hectolitres M€ = milliards d'euros

(Source Symphony IRI - élaboration FranceAgriMer)

Comparés à la campagne précédente, les volumes des ventes reculent en vins rouges et en vins rosés, couleurs sur lesquelles les ventes ne progressent qu'en Vins de

France SIG (+ 6,5 % en rouge et + 6 % en rosé) et en VSIG Etats Membres (+ 8,9 % en rouge et + 12 % en rosé).

Les volumes des vins blancs restent, quant à eux, stables, malgré les pertes en AOP (- 2,9 %) et en VSIG UE (- 2,9 %).

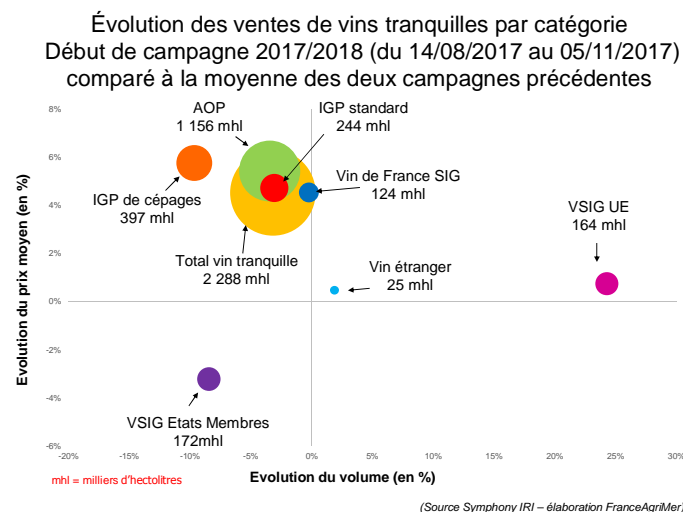
En valeur, et contrairement à la croissance des vins rouges et blancs, les vins rosés enregistrent des pertes de 4,1 % par rapport à la campagne précédente. Sur cette couleur, seules deux catégories progressent : les VSIG Etats Membres (+ 12,3 %) et les Vin de France SIG (+ 7,5 %).

A ce stade de la campagne, et toutes couleurs confondues, les vins SIG sont la seule catégorie en progression par rapport à la campagne précédente, et plus précisément les Vins de France SIG (+ 6,7 % en volume et + 9,7 % en valeur) et les VSIG Etats Membres (+ 9,8 % en volume et + 9,5 % en valeur).

Les IGP de cépages, les IGP standard, les vins étrangers et les vins SIG en provenance de l'UE enregistrent des pertes, en volume comme en valeur.

Les ventes d'AOP diminuent, quant à elles, en volume, mais progressent en valeur.

Comparées à la moyenne des deux campagnes précédentes, ce sont les ventes des VSIG UE et des vins étrangers qui progressent en volume, comme illustré dans le graphique qui suit :



Le recul des ventes de vins tranquilles en grande distribution sur ce premier trimestre de campagne 2017/2018 impacte également le bag-in-box qui affiche des pertes en volume (- 2,2 %) et en valeur (- 0,9 %) par rapport à la campagne précédente.

Les pertes en bag-in-box sont dues au recul des ventes sur le format 5 litres (- 7 % sur les ventes vs 2016/17), sur les couleurs rouges (- 2 % vs 2016/17) et rosées (- 3,3 % vs 2016/17), et, en termes de catégories, sur les IGP standard (- 12,7 %), les IGP de cépages (- 12,7 %) et d'AOP (- 0,9 %).

Dans ce contexte, on note toutefois une croissance des vins SIG au sein du segment bag-in-box.

En effet, composée de vins de France SIG, de VSIG UE et de VSIG Etats Membres, cette catégorie affiche une croissance de 11 % en volume et de 11 % en valeur par rapport à la même période de la campagne précédente.

Les vins SIG représentent désormais 28 % du volume et 19 % de la valeur des ventes de vins tranquilles en bag-in-box (contre une moyenne de 23 % du volume et de 16 % de la valeur des ventes sur les deux campagnes précédentes).

Par ailleurs, les vins commercialisés sous marques de distributeurs (MDD) pèsent pour 49 % en volume et 49 % en valeur dans les ventes de vins tranquilles en bag in box.

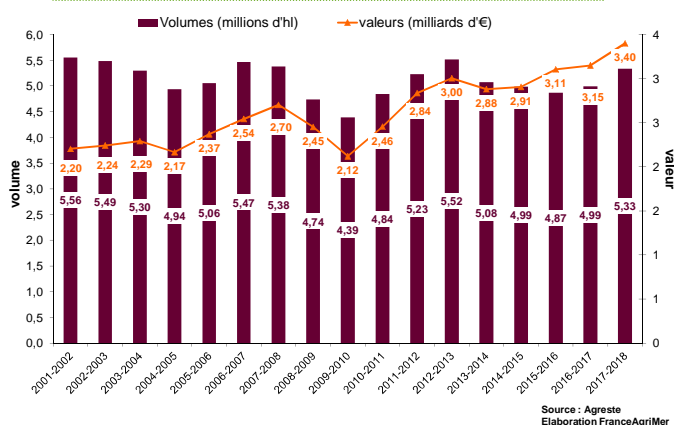
Le segment des MDD enregistre également des pertes sur ses ventes en volume (- 2,2 %) et en valeur (- 0,3 %) par rapport à la campagne précédente.

Commerce extérieur

Les exportations françaises de vins Cumul 4 mois 2017/2018 (août-novembre)

Pour les 4 premiers mois de campagne août-novembre 2017/2018, les exportations françaises de vins poursuivent une dynamique à la hausse observable depuis la campagne 2015/2016. La hausse est plus marquée en volume (+ 7 %) et en valeur (+ 8 %) par rapport à la même période sur la campagne 2016/2017. Ainsi, les volumes exportés sur le cumul d'août à novembre 2017/2018 atteignent 5,33 millions d'hectolitres pour un chiffre d'affaires de 3,40 milliards d'euros.

Les exportations françaises de vins
4 mois campagne 2017- 2018 (août - novembre)

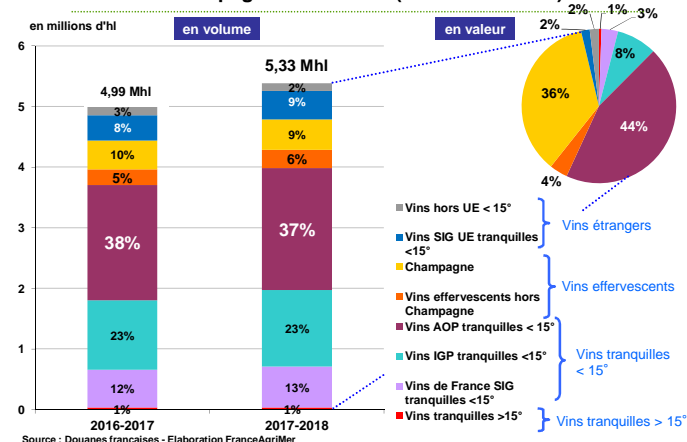


Les exportations françaises par catégorie

En volume, les 4 premiers mois de 2017/2018 ont été marqués par une progression des exportations par rapport à la même période 2016/2017 sur toutes les catégories, à l'exception des vins hors UE (- 4 %), réexportés.

Les hausses les plus importantes concernent les vins effervescents hors Champagne (+ 17 %), les vins sans indication géographique réexportés de l'UE (+ 13 %) et les vins IGP (+ 10 %).

Les exportations françaises de vins par catégorie
4 mois campagne 2017 - 2018 (août - novembre)



En valeur, on observe également une hausse des exportations sur l'ensemble des catégories avec les plus fortes évolutions observées pour les vins SIG UE réexportés (+ 19 %), les vins effervescents hors Champagne (+ 17 %) et les vins hors UE réexportés (+ 10 %) alors même que ces derniers sont les seuls à perdre des volumes, traduisant une meilleure valorisation de ces exports.

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

Effervescents

- Champagne, 9 % en volume, 36 % en valeur ;
- Autres effervescents, 6 % en volume, 4 % en valeur ;

Vins tranquilles < 15°

- AOP, 37 % en volume, 44 % en valeur ;
- IGP, 23 % en volume, 8 % en valeur ;
- Vins de France SIG, 13 % en volume, 3 % en valeur ;
- Vins SIG UE, 9 % en volume, 2 % en valeur ;
- Vins hors UE, 2 % en volume, 2 % en valeur ;

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

Les exportations françaises par destination

Sur le cumul d'août à novembre 2017, les exportations françaises de vins augmentent en volume vers l'ensemble des destinations, UE (+ 6 %) et Pays Tiers (+ 10 %). Ainsi, contrairement à la campagne précédente, les volumes exportés sont en hausse en direction de l'Allemagne, du Royaume-Uni et de la Belgique, respectivement + 7 %, + 4 % et + 3 %. Le retour à la hausse des exportations vers la Chine est aussi à noter (+ 14 % par rapport au cumul août-novembre 2016 et + 40 % par rapport à la moyenne 5 ans). Seule la destination Etats-Unis maintient en enregistrant une évolution de + 7 %.

L'Allemagne reste le premier marché en volume des vins français à l'export sur ce cumul campagne avec 15 % de

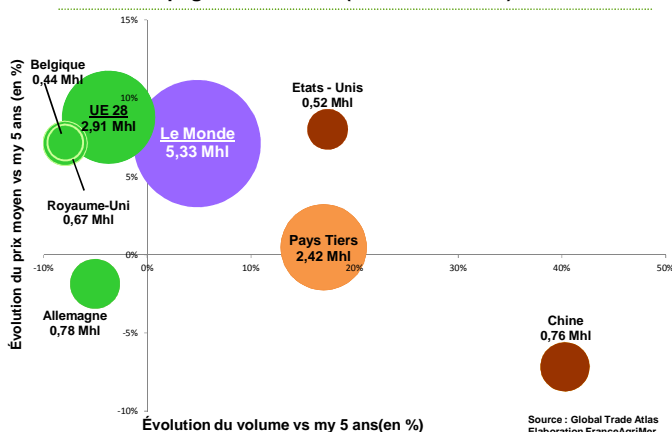
part de marché, devant la Chine (14 %). Cette dernière à supplanté le Royaume-Uni qui tombe à 12 % de part de marché, peut-être à mettre en lien avec les suites et conséquences du vote en faveur du Brexit.

Suivent les Etats-Unis, stables, à 10 % de parts de marché et enfin la Belgique en baisse à 8 %.

Sur le début de campagne, les Etats-Unis sont devenus le premier marché pour les vins français en valeur (18 % de part de marché) devant le Royaume-Uni qui perd 10 points de parts de marché (12 % de parts de marché). Outre les volumes en hausse, les vins français exportés vers ces marchés ont été un peu mieux valorisés avec un prix moyen en hausse de 1 % par rapport à la même période en 2016.

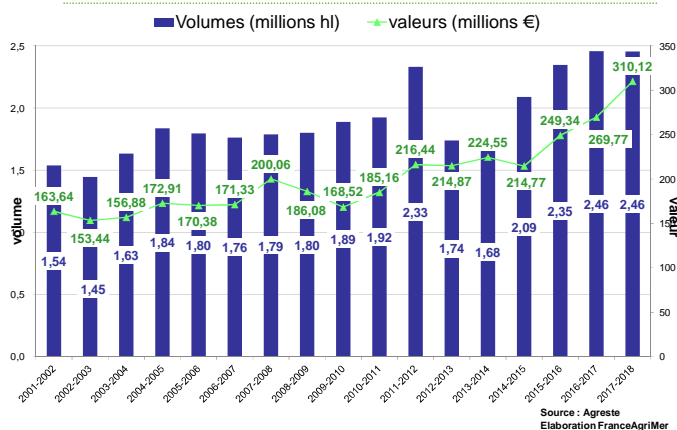
Les volumes à la hausse, n'ont pas permis au Royaume-Uni de maintenir sa position de leader des exportations en valeur avec un prix moyen en baisse de 7 % par rapport au cumul de l'année 2016, au profit des Etats-Unis (599 millions d'euros) sur août-novembre 2017/2018.

Les exportations françaises de vins par destination 4 mois campagne 2017 - 2018 (août - novembre)



Les importations françaises de vins Cumul 4 mois 2016/2017 (août-novembre)

Les importations françaises de vins 4 mois campagne 2017 - 2018 (août - novembre)



Les volumes de vins importés par la France sont stables sur août-novembre 2017 par rapport à la même période 2016, cela fait suite à un cumul août-novembre 2016 marqué par une hausse des volumes importés (+ 4 % *versus* la même période 2015). En revanche, en valeur, les importations françaises affichent une progression marquée (+ 19 %).

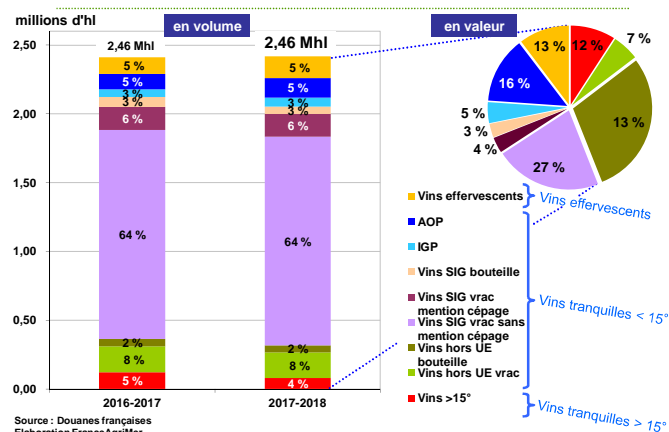
Au final, pour les 4 premiers mois de la campagne 2017/2018, les importations conservent un niveau record en volume avec 2,46 millions d'hectolitres, et atteignent un niveau jamais égalé en valeur avec 310 millions d'euros.

Les importations françaises par catégorie

Les importations françaises de vins sont avant tout constituées de vins en vrac. La France a légèrement diminué ses imports de vin en vrac entre août et novembre 2017 comparativement à la même période en 2016. Ces dernières restent toutefois proches du seuil des 2 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. La majeure partie de ces volumes importés correspond à des vins en vrac SIG et sans mention de cépage. Ces derniers représentent 64 % des volumes et 27 % des valeurs importées par la France sur le cumul août-novembre 2017.

Les importations françaises de vins par catégorie 4 mois campagne 2017 - 2018 (août - novembre)



Les importations françaises par provenance

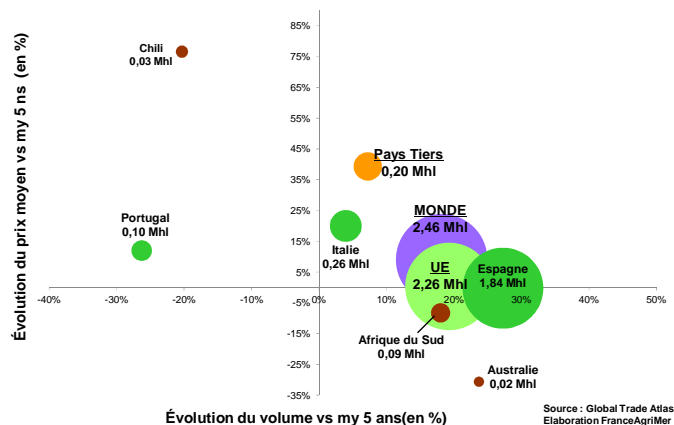
En volume, la montée en puissance de l'Espagne constatée au cours des campagnes précédentes se confirme à nouveau sur août-novembre 2017. En effet, la part de marché de l'Espagne dans les importations françaises de vins est de 74 % contre 57 % en 2012.

L'origine Espagne domine surtout parmi les vins en vrac SIG sans mention de cépage (90 % de part de marché en volume).

Parmi les importations, en valeur, le poids de l'Espagne est plus modéré avec 33 % de part de marché en raison du segment importé (vins SIG en vrac à prix bas).

Les importations françaises de vins par provenance

4 mois campagne 2017-2018 (août - novembre)



A contribué à ce numéro : unité Filières spécialisées / service Analyse économique des filières

