

# ÉTUDES Vin et Cidre



- Janvier 2022

## Etude de l'approvisionnement de la restauration en vin auprès des grossistes et Cash&Carry en 2020

La consommation de repas hors domicile est de plus en plus répandue en France. Cette manière de consommer à l'extérieur du domicile impacte les marchés de tous les produits alimentaires, dont les vins, de différentes façons. Le circuit de la consommation de repas hors domicile demeure un relais de croissance important à étudier pour la filière, notamment en considérant la baisse tendancielle de la consommation au domicile. Le CNIV et FranceAgriMer ont décidé de mettre en place une étude ayant pour but de quantifier l'approvisionnement de la restauration via les grossistes et cash&carry.

### Méthodologie de l'étude

Cette étude est réalisée par le cabinet IRI-GIRA FoodService à la demande du CNIV et de FranceAgriMer dans le but de quantifier, en volume et en valeur, les achats de vins réalisés par la restauration commerciale auprès de la distribution organisée. Ce document reprend les résultats de l'année 2020 comparés à ceux de l'année précédente. La méthodologie quantitative de IRI-GIRA-FoodService porte sur la collecte des données de vente des principaux distributeurs organisés de la restauration commerciale : les grossistes boissons, les grossistes généralistes et les cash & carry. Le périmètre des achats de la restauration commerciale en distribution organisée est estimé à plus de 40 % du marché en volume. A noter néanmoins que plus de la moitié des achats de vins s'opère en direct à la propriété.

### La consommation globale hors domicile fortement affectée par la crise sanitaire.

La consommation hors domicile (CHD)<sup>1</sup>, dynamique depuis plusieurs années, est en

retrait en 2020, suite à la crise sanitaire du Covid-19 (différents confinements et mesures gouvernementales de fermeture des lieux de restauration commerciale<sup>2</sup>. Ainsi, le chiffre d'affaire de la consommation hors domicile (CHD) chute de 34% en 2020 par rapport à 2019.

En parallèle le nombre de repas pris en extérieur est en baisse de 32% par rapport à 2019. La restauration de table (restaurants, bistrot, ...) a le plus souffert de cette situation, alors que la restauration rapide a mieux résisté. En revanche, malgré la pandémie, le nombre de points de ventes a augmenté de plus de 1 % en un an. Cela est probablement à lier à la hausse de l'offre « à emporter » et des points de drive qui se sont fortement développés en 2020.

Le secteur de la CHD s'appuie sur différents atouts en adéquation avec les attentes des consommateurs comme par exemple en proposant une offre en renouvellement perpétuel ou encore des expériences client intégrant les nouvelles technologies. Le contexte particulier de 2020 a considérablement limité le

<sup>1</sup> CHD : Consommation Hors Domicile = toute la consommation alimentaire réalisée en dehors d'un domicile (restaurants, cafés, hôtels...)

<sup>2</sup> Restauration commerciale = tous les établissements proposant un service de restauration à l'exception de la restauration collective

contact avec les consommateurs. Cela a notamment incité au développement de l'offre « à emporter » et des livraisons : des concepts tels que les « Dark Kitchen », locaux destinés uniquement à la cuisine et sans accueil des clients, se sont fortement développés.

Au sein de la RHD, la restauration commerciale demeure le secteur le plus important en termes de chiffre d'affaire.

### Les ventes de vin via la distribution organisée : en forte baisse, avec la même tendance que la consommation globale hors domicile

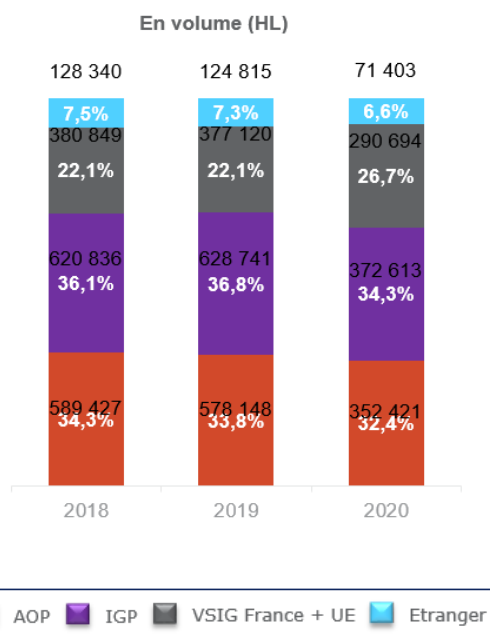
En 2020, les ventes de vin de la distribution organisée à destination de la restauration commerciale sont en baisse de plus de 36%, soit environ 1,2 million d'hl. Malgré un prix moyen en progression de 2,5%, les ventes totales sont à hauteur de 558 millions d'euros, accusant ainsi une baisse de 35% par rapport à 2019.

### Résultats par catégorie de vins : Les Vins de France résistent mieux.

Les vins tranquilles représentent plus de 90% des ventes en volumes de la distribution organisée en 2020. Au global, ils accusent une baisse considérable de 43% par rapport à 2019. Cela est notamment dû à une forte baisse des volumes de ventes des IGP et AOP. Les IGP, représentant 34% des volumes de ventes, s'écoulent à hauteur de 373 mhl (-41% vs. 2019). Quant aux AOP (32% des volumes de vins tranquilles), 352 mhl se sont vendus, soit une baisse de 39% par rapport à 2019. Les Vins de France (VDF) résistent mieux, bien qu'ils soient également en baisse de 11%. Les ventes de vin étranger<sup>3</sup> sont plus en retrait (- 43% vs. 2019).

Les prix sont quant à eux en hausse pour l'ensemble des segments. Au global les vins tranquilles affichent une hausse de 5% par rapport à 2019 (3,83 €/eq. 75cl). La plus forte hausse est portée par les vins IGP (+ 12% vs. 2019), 2,59€/eq. 75cl. Le prix moyen des AOP est de 5,28€/eq. 75cl (+5% vs. 2019). En VSIG<sup>2</sup> (France et UE) la hausse du prix moyen est moindre, 1,23 €/eq 75cl, soit + 2.2% vs. 2019.

### Répartition des volumes de ventes vers le CHD par catégorie



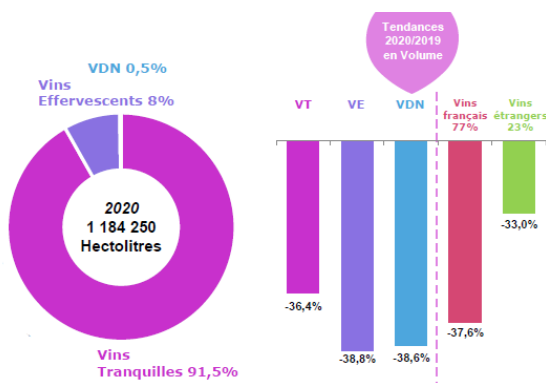
Les vins effervescents représentent 8% des ventes de la distribution organisée en volume. Tout comme pour les vins tranquilles, les volumes sont en baisse. Le champagne (33% des volumes de ventes d'effervescents) subit ainsi une baisse de 40% par rapport à 2019. De même, l'ensemble des autres Mousseux (31% des volumes vendus) chutent de 45%. Bien qu'ils suivent la même dynamique, les effervescents étrangers résistent mieux à cette baisse généralisée, avec - 22% par rapport à 2019. Dans cette catégorie le Prosecco représente la majorité des volumes (plus de 16% des volumes de ventes en 2020).

Concernant les prix, au global les vins effervescents profite d'une hausse de 1% par rapport à 2019, soit un prix moyen de 8.85 €/eq. 75cl. Cette hausse se manifeste notamment avec une légère augmentation en champagne (2,4% vs. 2019), avec 18,53€/eq. 75cl. Le prix moyen des autres mousseux est en baisse 8% par rapport à 2019 (3.08€/eq. 75cl). Le Prosecco se vend à 5,14€/eq. 75cl en moyenne, soit plus de 1% d'augmentation par rapport à 2019.

<sup>3</sup> VSIG : vins sans indication géographique

En vin doux naturel, les volumes de ventes sont en baisse d'environ 40%.

### Évolution des ventes par catégorie de vin

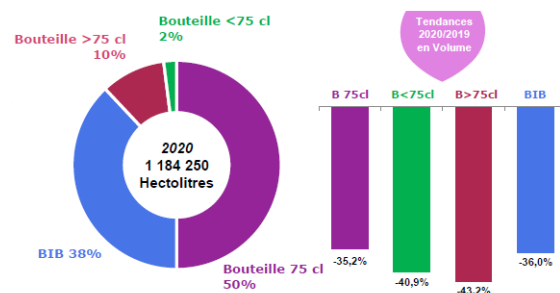
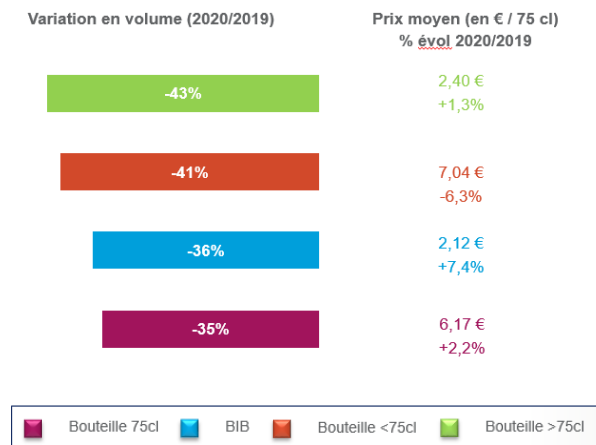


Source : Panel des ventes des vins de la distribution organisée à destination de la CHD - IRI-Gira FoodService

Résultats par contenant : sortis gagnants en grande distribution alimentaire générale, les BIB subissent le même sort que les bouteilles 75 cl chez les grossistes et les cash&carry

Les bouteilles de 75cl continuent de s'imposer dans les achats de la distribution spécialisée. Ainsi, elles représentent en 2020 45% des ventes. En termes de volumes de ventes, elles subissent la baisse la moins importante de l'ordre de 35% par rapport à 2019. Les autres formats de bouteilles (moins de 75cl ou plus de 75cl) sont en baisse de plus de 40%. Concernant les ventes en valeur, les prix moyens sont en hausse pour l'ensemble des catégories, à l'exception des bouteilles inférieures à 75cl. Les BIB<sup>4</sup> connaissent la hausse la plus importante (plus de 7% par rapport à 2019).

### Évolution des ventes par contenant



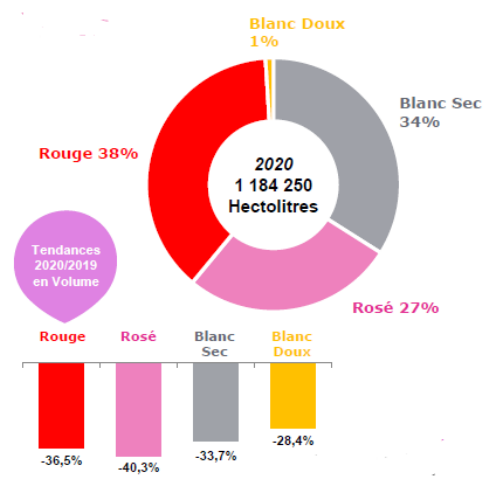
Source : Panel des ventes des vins de la distribution organisée à destination de la CHD - IRI-Gira FoodService

### Résultats par couleur : les blancs ont moins souffert que les rouges et rosés

L'analyse par couleur des ventes de vin de la distribution organisée à destination de la restauration commerciale met en évidence un fort recul des volumes de vins rosés (- 41%) par rapport à 2019. Une fermeture des restaurants et des bars durant la quasi-totalité du printemps et une réouverture très progressive en juin 2020 de ces lieux pourrait expliquer cette forte baisse. De plus la météo durant ce mois a été maussade, ce qui a également pu influencer sur la consommation de rosé. Les volumes de vin rouge baissent de plus de 36% et ceux de vin blanc (sec et doux) résistent le mieux avec une baisse des volumes de vente de 33,5%.

<sup>4</sup> BIB : Bag In Box

## Évolution des ventes par couleur de vin



Source : Panel des ventes des vins de la distribution organisée à destination de la CHD - IRI-Gira FoodService

### Résultats par secteur de clientèle : Un recul sur l'ensemble des secteurs en cette année 2020 peu propice pour le CHD

Comme évoqué plus haut, 2020 n'a pas été propice à la consommation hors domicile. Cela explique donc des résultats en recul par rapport à 2019. Malgré cette conjoncture défavorable, la restauration de table demeure le premier secteur de vente, en volume, pour les vins.

La restauration de table regroupe l'ensemble des restaurants dit « traditionnels » (restaurants gastronomiques, à thème, brasserie...). Les vins tranquilles vendus à ce secteur représentent 47% des ventes en volume auprès de la distribution organisée. En 2020, les achats sont en recul de 37% par rapport à l'année précédente. Les ventes sont néanmoins légèrement plus valorisées qu'en 2019, avec une hausse du prix moyen de vente de 4,5 % vs. 2019 (4,6 € HT/litre). Ces établissements absorbent 53% des volumes de vins effervescents.

Le secteur des débits de boissons regroupe des établissements servant principalement des boissons (cafés, bars, pubs, bars à vin...). Ce secteur assure sa croissance au travers de concepts modernes fortement portés par les établissements indépendants. Les cafés représentent 13% des volumes de vin vendus par la distribution organisée. Au total, les ventes de vin vers ce secteur ont baissé de 41% entre 2019

et 2020. En terme de prix une légère augmentation est à noter, de 5% par rapport à 2019 (4,1 € HT/litre).

Après une année 2019 difficile pour le secteur de l'hôtellerie, la situation ne s'améliore pas en 2020, avec les confinements qui n'ont pas permis la fréquentation des établissements (hôtels, parahôtellerie). Ainsi les achats de vins tranquilles ont considérablement reculé, de plus de 50%. Les prix moyens augmentent néanmoins légèrement de 7% par rapport à 2019 (4,7€ HT/litre).