

Note de conjoncture

> L'analyse économique de FranceAgriMer



• Mars 2018

Marchés à la production vrac 2017/18*

2017/18 en 1000 hl	Volumés cumulés pour la campagne**		
	Rouges	Rosés	Blancs
Total Vins de France (SIG)	751 (+ 34 %)	249 (+ 59 %)	663 (+ 42 %)
Vins de France (SIG) de cépages	253 (+ 25 %)	42 (- 7 %)	379 (+ 31 %)
Total IGP	2 833 (+ 11%)	1 670 (+ 15 %)	1 397 (+ 22 %)
IGP de cépages	2 224 (+ 5 %)	946 (+ 13 %)	1 195 (+ 23 %)
AOC	↗	↗	↗

2017/18 en €/hl	Prix moyens pour la campagne**		
	Rouges	Rosés	Blancs
Total Vins de France (SIG)	69,67 (- 1 %)	75,21 (+ 1 %)	79,04 (+ 0 %)
Vins de France (SIG) de cépages	80,36 (+ 2 %)	81,61 (+ 2 %)	86,35 (- 2 %)
Total IGP	88,06 (+ 1 %)	91,16 (+ 9 %)	98,59 (- 2 %)
IGP de cépages	90,63 (+ 1 %)	88,40 (+ 6 %)	100,99 (- 2 %)
AOC	↗	↗	↗

(*) Évolutions par rapport à 30 semaines de campagne 2016/17 pour les IGP et VSIG, 26 semaines pour les AOC.

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

Marchés à la production

A 7 mois de la campagne 2017/18, toutes couleurs confondues, les volumes de ventes cumulées sont supérieurs à ceux de la campagne antérieure, aussi bien en Vin De France (SIG) (+ 40 %) qu'en vins IGP (+ 15 %) mais à un niveau plus modéré que les mois précédents. Les informations de transactions dont nous pouvons disposer continuent de faire apparaître un certain ralentissement à mettre en relation avec la faiblesse des disponibilités globales de la campagne.

Cette situation d'ensemble reste cependant différenciée selon les catégories de vins avec des volumes vendus en AOC/AOP qui continuent à se développer depuis le début de la campagne, tout en restant largement supérieurs à 2016/17. Cela est particulièrement vrai pour les AOC/AOP rouges et rosés et, dans des proportions moindres, pour les AOC/AOP blancs. La seule baisse constatée concerne les Vin De France (SIG) avec mention de cépage rosés - 7 %.

Lorsqu'on considère les cours moyens des Vin De France (SIG) tous millésimes confondus, ils affichent une légère progression des prix pour les rosés, une stabilité pour les blancs et une légère dégradation pour les rouges. Néanmoins, 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 (82,03 €/hl). En ce qui concerne les vins IGP, on observe une amélioration pour les rouges et les rosés et une légère dégradation pour les blancs. Concernant les AOC/AOP, les prix sont en augmentation pour les trois couleurs mais la hausse est plus importante pour les rouges et les rosés que pour les blancs.

Marché Vins de France (SIG)

Après les déstockages et les achats de précautions du début de campagne 2017/18, l'activité des marchés à la production en vrac amorce une légère décrue par rapport aux niveaux observés en début de campagne. On note également que la part du millésime 2017 par rapport au millésime 2016, dans les transactions en vrac, continue de s'accroître pour atteindre jusqu'à 56 % des volumes.

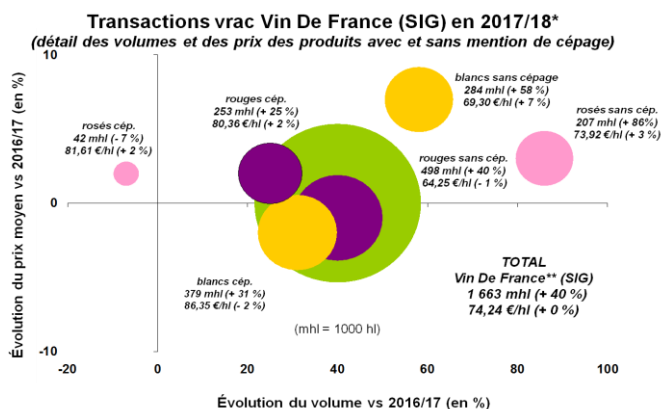
Transactions vrac Vin De France (SIG) en 2017/18

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	415	71	173	659	292	168	476	936
	Prix moyen	63,91	62	68,73	64,97	80,06	81,76	83,33	82,03
Vin De France "Blend" sans mention de cépage	Volume	298	64	97	459	167	134	176	477
	Prix moyen	59,96	61,85	61,1	60,46	73,47	80,8	74,52	75,92
Vin De France avec mention de cépage	Volume	117	7	75	199	125	34	299	458
	Prix moyen	73,99	63,3	78,66	75,37	88,89	85,53	88,52	88,40

Ventes en vrac à 30 semaines de campagne 2017/18 (fin février 2018)

Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

En cumul, sur les 7 premiers mois de la campagne, les échanges de Vin De France (SIG) s'élèvent à 1,7 million d'hl, soit une hausse de 40 % 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 qui sont néanmoins inférieurs de 10 % par rapport à la moyenne quinquennale.



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

(**) Vin De France (SIG) avec cépages = 40 % des volumes

Ventes en vrac à 30 semaines de campagne 2017/18 (fin février 2018)

Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

Avec un volume cumulé de 990 milliers d'hl, les ventes de Vin De France (SIG) ne mentionnant pas un cépage représentent 60 % des transactions et progressent de 53 % par rapport à la campagne précédente. La demande demeurant très active sur les trois couleurs d'abord en rouge (498 milliers d'hl ; + 40 % / 2017/18), ensuite en blanc (284 milliers d'hl ; + 58 % / 2017/18), et enfin en rosé soit (207 milliers d'hl + 86 % / 2017/18).

Avec un volume cumulé de 673 milliers d'hl, les ventes de Vin De France (SIG) mentionnant un cépage représentent pour leur part 40 % des transactions et progressent de 26 % par rapport à la campagne précédente. La demande demeurant soutenue en rouges avec 253 milliers d'hl (+ 25 %), comme en blancs avec 379 milliers d'hl (+ 31 %) mais accuse un recul en rosés de - 7 % par rapport à la campagne précédente avec 42 milliers d'hl.

Le cours pour les Vins De France (SIG) avec mention de cépage, tous les millésimes confondus, sont en hausse de 2 % pour les rouges à 80,36 €/hl, de 2 % pour les rosés à 81,61 €/hl mais en baisse de 2 % pour les blancs à 86,35 €/hl. Si l'on observe en détail le millésime 2017, les prix apparaissent bien supérieurs à ceux du millésime 2016 : 88,89 €/hl pour les rouges, 85,53 €/hl pour les rosés et 88,52 €/hl pour les blancs.

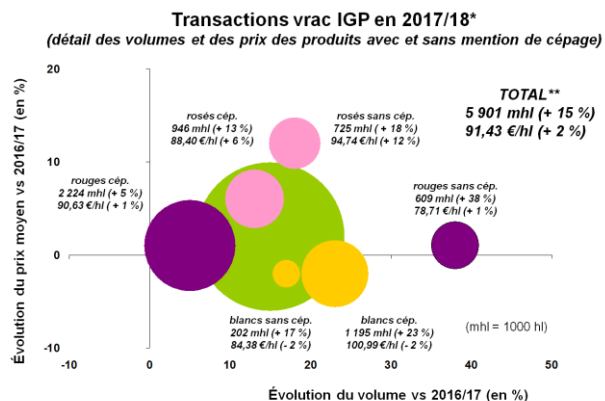
En ce qui concerne les Vins De France (SIG) sans mention de cépage tous les millésimes confondus, les cours sont en hausse de 7 % pour les blancs à 69,30 €/hl, de 3 % pour les rosés à 73,92 €/hl mais en baisse de 1 % pour les rouges à 64,25 €/hl. Les prix du millésime 2017, apparaissent au dessus de ceux du millésime 2016 : 74,52 €/hl pour les blancs, 80,80 €/hl pour les rosés et 73,47 €/hl pour les rouges.

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 2016/17. L'activité soutenue constatée en début de campagne se maintient au mois février mais avec une légère décline. Par conséquent, le cumul de campagne à 7 mois reste encore supérieur à celui de 2016/17 malgré un léger recul de l'activité. Les transactions en vins IGP sont ainsi supérieures (+ 15 %) à celles de la campagne précédente mais stables par rapport à la moyenne quinquennale.

On observe également que 74 % des échanges concernent les vins vendus avec une mention de cépage, soit 4,3 million d'hl (+ 11 % par rapport à 2016/17) répartis de la façon suivante : 2 224 milliers d'hl de rouges + 5 %, 1 195 milliers d'hl de blancs + 23 % et 946 milliers d'hl de rosés + 13 %.

Les ventes de vins IGP sans mention de cépage (26 % des transactions) enregistrent quant à elles un cumul de 1,5 million d'hl (+ 25 %), dont 609 milliers d'hl de rouge (+ 38 %), 725 milliers d'hl de rosés (+18 %) et 202 milliers d'hl de blancs (+ 17 %).



(**) IGP Pays d'Oc = 72 % des volumes

(*) Tous millésimes confondus (millésimes 2010 à 2017) ; Données IGP Val de Loire arrêtées à fin janvier 2018.

Ventes en vrac à 30 semaines de campagne 2017/18 (fin février 2018)

Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

Les cours des IGP avec mention de cépage s'établissent à 90,63 €/hl (+ 1 %) pour les rouges, à 88,40 €/hl pour les rosés (+ 6 %) et à 100,99 €/hl (- 2 %) pour les blancs.

Pour les IGP sans mention de cépage, le prix moyen des transactions est de 78,71 €/hl en rouges (+ 1 %), de 94,74 €/hl en rosés (+ 12 %) et de 84,38 €/hl en blancs (- 2 %).

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

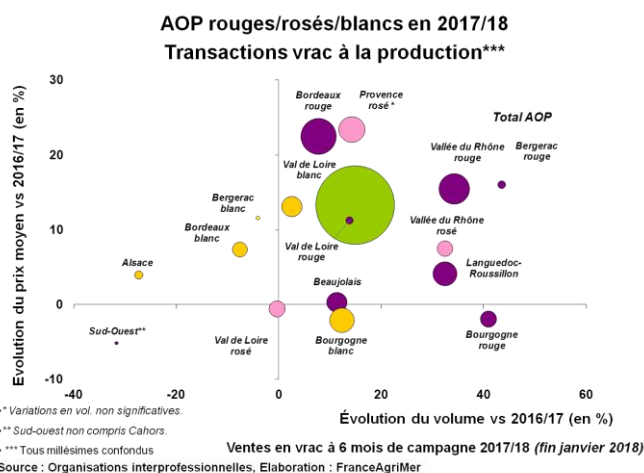
Le début de la campagne de commercialisation des vins à AOC/AOP vrac est en bonne progression en termes de volumes et de prix par rapport à la campagne précédente pour toutes les couleurs avec notamment une très bonne performance pour le rosé et le rouge.

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	16,711	13,590	+ 23,0 %
IGP	4,346	4,422	- 1,7 %
VDF SIG et autres	3,631	3,004	+ 20,9 %
TOTAL	24,688	21,016	+ 17,5 %

Sorties de chais à 5 mois de campagne 2017/18 (fin décembre 2017)

Source : DGDDI



Les transactions en vins rouges et rosés sont globalement en progression dans les principales régions productrices. Les appellations en blanc suivent la même tendance haussière mais dans des proportions moindres.

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

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

Selon les informations enregistrées par les douanes françaises à fin novembre 2017, les sorties de chais des 5 premiers mois de la campagne sont en progression de 17,5 % par rapport à fin novembre 2016, soient 24,7 millions d'hectolitres.

Cette augmentation découle d'une hausse conjointe des sorties AOC/AOP (+ 23 % à 16,7 millions d'hectolitres) mais aussi des Vin De France (SIG) (+ 21 % à 3,6 millions d'hectolitres).

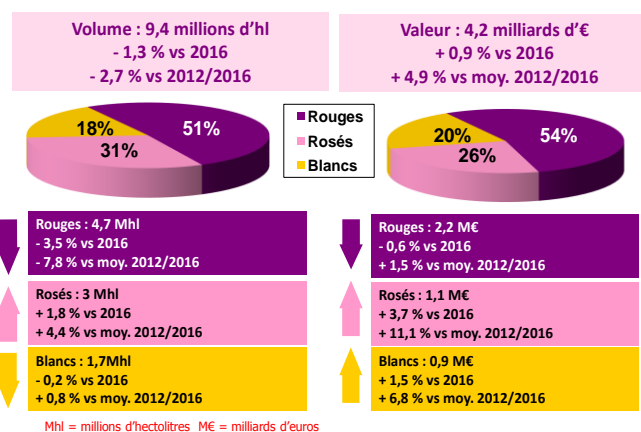
Ventes de vins tranquilles en grande distribution Bilan 2017 (Source IRI pour FranceAgriMer-CNIV)

En 2017, les ventes de vins tranquilles en grande distribution (hypers + supers) ont représenté 9,4 millions d'hectolitres et généré un chiffre d'affaires de 4,3 milliard d'euros.

Les volumes sont en baisse par rapport à 2016 (- 1,3 %) et à la moyenne quinquennale (- 2,7 %) mais le marché se valorise (+ 0,9 % vs 2016 et + 4,9 % vs 2012/2016).

Le prix moyen de vente de ces vins augmente de 2,2 % par rapport à 2016 (+ 7,8 % vs 2012/16) à 4,50 €/litre.

Le marché des vins tranquilles en grande distribution Année 2017 (du 02/01/2017 au 31/12/2017)



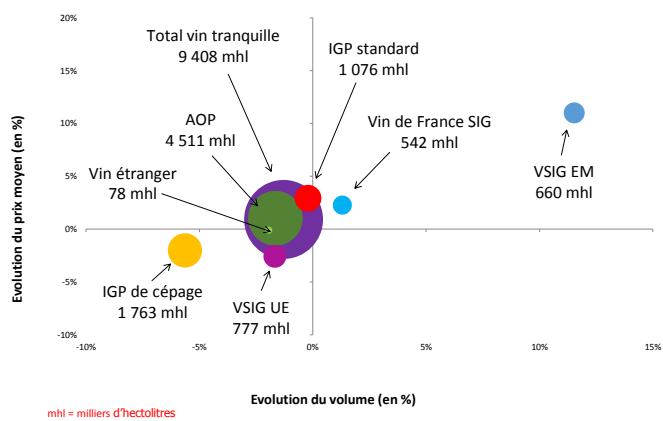
Les ventes des vins rouges en grande distribution (GD) continuent à régresser en volume (- 3,5 % vs 2016 et - 7,8 % vs 2012/16), celles des vins blancs restent stables et celles des rosés progressent de 1,8 % vs 2016 et de 4,4 % vs 2012/16.

Pour l'ensemble des couleurs, les ventes se valorisent, par rapport à l'année précédente et à la moyenne quinquennale (excepté pour les rouges qui sont en recul de 0,6 % par rapport à 2016).

Comparées à 2016, seules les ventes de deux catégories de vins tranquilles progressent : les vins sans IG des Etats Membres VSIG EM (+ 11,5 % en volume et + 11 % en valeur) et les Vin de France SIG (+ 1,3 % en volume et + 2,3 % en valeur).

Si les VSIG EM ne pèsent que pour 7 % en volume et pour 3 % en valeur dans le total des ventes de vins tranquilles en grande distribution. Dans ce segment, les VSIG espagnols pèsent pour 91 % du volume et 90 % de la valeur.

Évolution des ventes de vin tranquille en GD par catégorie 2017 vs 2016



(Source Symphony IRI – élaboration FranceAgriMer)

Les ventes d'AOP diminuent en volume par rapport à 2016 (- 1,6 %) et à la moyenne 2012/16 (- 6,4 %) mais se valorisent (+ 1 % vs 2016 et + 3,5 % vs 2012/16).

La plupart des régions viticoles contribuent aux pertes en volume de cette catégorie. Toutefois, certaines d'entre elles voient progresser leurs ventes, comme la Provence (+ 4,5 %), la Bourgogne (+ 3 %), la Corse (+ 12,4 %) ou encore, plus modestement, le Beaujolais (+ 0,3 %).

Les IGP (- 3,7 % en volume et - 0,2 % en valeur vs 2016 et - 4 % en volume et + 6,7 % en valeur vs 2012/16) sont particulièrement pénalisés par les vins de cépages, et dans une moindre mesure par les vins standards.

Les vins sans IG de l'UE (VSIG UE) affichent - 1,7 % en volume et - 2 % en valeur vs 2016, les vins étrangers enregistrent pour leur part - 1,9 % en volume et - 0,1 % en valeur vs 2016.

Toutes catégories confondues, 37 % des vins tranquilles commercialisés en grande distribution sont vendus sous marques de distributeurs (MDD). Les ventes de ce segment sont en recul de 1,6 % en volume par rapport à 2016, et stables en valeur.

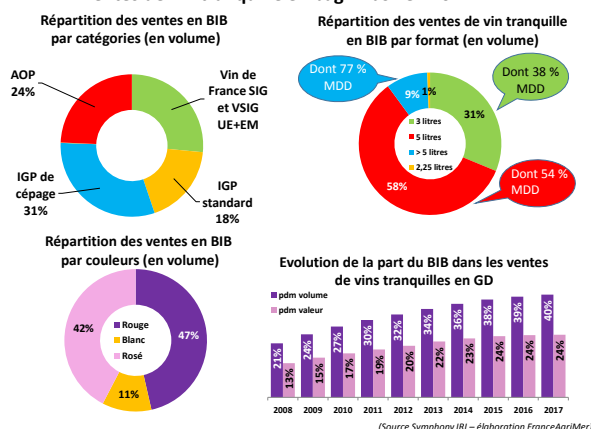
Par ailleurs, 54 % des volumes de vins tranquilles vendus sous MDD sont conditionnés en bag in box.

En 2017, toutes couleurs et catégories confondues, le bag in box pèse pour 40 % en volume et pour 24 % en valeur dans les ventes de vins tranquilles en grande distribution.

Le développement du bag in box se poursuit avec tout de même un ralentissement en 2017. Les ventes sont en progression de 1 % en volume et de 2 % en valeur par rapport à 2016.

Ce sont les ventes de Vin de France SIG et de VSIG UE+EM qui font progresser le segment du bag in box, avec des ventes en hausse de 15 % en volume et de 14 % en valeur par rapport à 2016.

Ventes de vin tranquille en bag in box en 2017



(Source Symphony IRI – élaboration FranceAgriMer)

Par couleur, les volumes de vin tranquille en bag in box se répartissent à 47 % en vin rouge, 42 % en vin rosé et 11 % en vin blanc. En termes de conditionnement, les volumes sont répartis à 58 % en format de 5 litres, 31 % en format de 3 litres, 9 % en format de 5 litres et plus, et 1 % en format de 2,25 litres.

Par ailleurs, les MDD pèsent pour 38 % dans le volume de bag in box en format 3 litres, pour 54 % dans le le format 5 litres, et pour 77 % dans le format 5 litres et plus.

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

