



HAL
open science

Focus sur la filière vitivinicole internationale : bulletin de conjoncture internationale. Rapport 2014

Etienne Montaigne, Alfredo Manuel Coelho

► To cite this version:

Etienne Montaigne, Alfredo Manuel Coelho. Focus sur la filière vitivinicole internationale : bulletin de conjoncture internationale. Rapport 2014. [Rapport Technique] 2015. hal-02800138

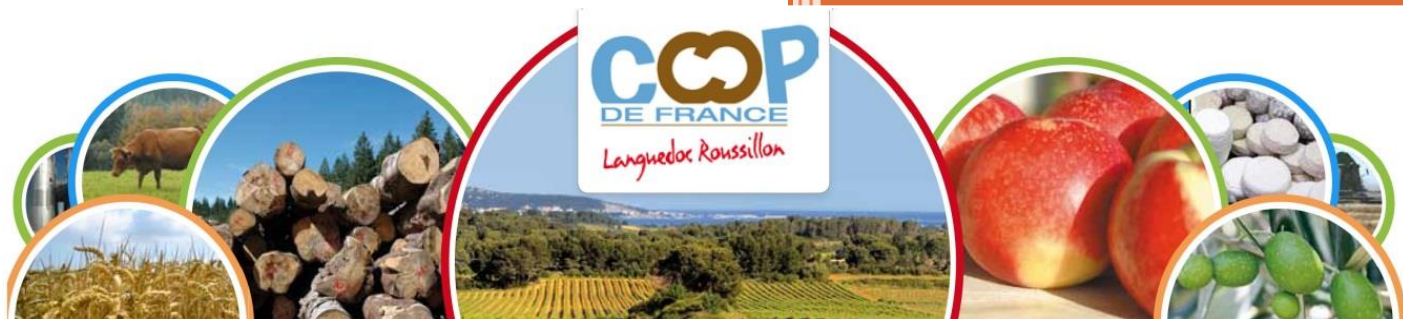
HAL Id: hal-02800138

<https://hal.inrae.fr/hal-02800138>

Submitted on 5 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



RAPPORT 2014

Bulletin de conjoncture internationale

En partenariat avec l'UMR Moisa et SUPAGRO Montpellier
Etienne MONTAIGNE – Alfredo COELHO
Avec le soutien du Département de l'Hérault



Coop de France
Languedoc-Roussillon

Siège social Hérault

Rond-point de la Vierge – Maurin

BP 20006 – 34871 LATTES Cedex

Tél. 04 67 07 03 20

Fax 04 67 42 95 45

www.coopdefrance-lr.com

JUILLET 2015

1. Classement des dix principaux groupes vitivinicoles internationaux	
» En un coup d'œil...	6
2. Zoom sur une entreprise internationale « Concha y Toro » : leader de la production et de l'exportation de vins du Chili	
» En un coup d'œil... Fiche d'identité « Concha y Toro »	8
» Dans le détail... Fiche récapitulative « Concha y Toro »	48
3. Zoom sur une marque « Woodbridge by Robert Mondavi » : la marque qui suit les tendances de la consommation sur le marché américain	
» En un coup d'œil... Fiche d'identité « Woodbridge by Robert Mondavi »	10
» Dans le détail... Fiche récapitulative « Woodbridge By Robert Mondavi »	50
4. Les faits marquants de l'année 2014 concernant les marchés des quatre pays de l'hémisphère Sud	12
Tableau des faits marquants	14
4.1 Espagne	
» En un coup d'œil...	16
» Dans le détail...	52
4.2 Italie	
» En un coup d'œil...	18
» Dans le détail...	56
4.3 Argentine	
» En un coup d'œil...	20
» Dans le détail...	62
4.4 Afrique du Sud	
» En un coup d'œil...	22
» Dans le détail...	68
5. Conjoncture des récoltes au niveau mondial	
Les tendances mondiales sur les équilibres production-consommation	
» En un coup d'œil...	24
» Prévion de récolte 2015 Hémisphère Sud	25
» Dans le détail...	74

II - Quelques études pour aller plus loin...

1. Note de conjoncture OIV d'Avril 2015	28
2. Etude sur la compétitivité des vins européens par le Bureau européen de l'Agriculture française, écrit par COGEA SRL en octobre 2014	30
3. Les grandes tendances du marché mondial des vins et spiritueux selon l'étude Vinexpo/IWSR	32
4. Les facteurs de compétitivité sur le marché mondial du vin : veille concurrentielle 2014, étude FranceAgriMer	34
<i>Axe n°1 : potentiel de production face aux attentes du marché</i>	36
<i>Axe n°2 : le vignoble et son environnement pédoclimatique</i>	37
<i>Axe n°3 : capacité des opérateurs à conquérir les marchés</i>	38
<i>Axe n°4 : portefeuille des marchés et équilibre des flux</i>	39
<i>Les exportations mondiales des vins tranquilles</i>	40
<i>Axe n°5 : degré d'organisation de la filière</i>	41
<i>Axe n°6 : influence de l'activité macro-économique</i>	42
<i>Le prix moyen départ cave à l'export au niveau mondial</i>	43
<i>La position des pays concurrents : tableau classement final</i>	44



I – Focus sur la filière vitivinicole Internationale...

En un coup d'œil...

*Par l'équipe INRA SupAgro Moisa
Alfredo COELHO & Etienne MONTAIGNE*

**1. Classement des
10 principaux
groupes
vitivinicoles
internationaux**

(Volumes en millions de litres, 2010 ;
Chiffres d'affaires millions d'euros, 2010-2013)

		Siège social	Structure Propriété	10 ⁶ litres (2010)	CA 2010	CA 2013	Δ CA 2010-2013	Activités
1	Constellation Brands	Etats-Unis	Bourse (famille)	846	2451,87	3524,38	43,74 %	vins, bières, spiritueux
2	E&J Gallo Winery	Etats-Unis	Privée (famille)	684	n.d.	n.d.	n.d.	vins 95%
3	The Wine Group	Etats-Unis	Privée	522	n.d.	n.d.	n.d.	vins
4	Pernod Ricard	France	Bourse (famille)	414	8643,07	11153,00	29,04 %	vins, spiritueux
5	Castel Frères	France	Privée (famille)	367,2	666,73	763,88	14,57 %	vins
6	J. Garcia Carrion	Espagne	Privée (famille)	326,7	292,50	339,8	16,17 %	vins
7	Treasury Wine Estates	Australie	Privée	309,6	989,37	1234,19	24,75 %	vins
8	Les Grands Chais de France	France	Privée	297	606,73	700	15,37 %	vins 95%
9	Viña Concha y Toro	Chili	Bourse (famille)	290,7	449,79	477,1	6,07 %	Vins 95%
10	Grupo Peñaflor	Argentine	Privée (famille)	256,5	301,80	352,1	16,67 %	vins, moûts

Source : estimations presse professionnelle, bases de données comptables.

Note :

- ▶ Constellation Brands comprend les actifs vitivinicoles de Constellation Brands Australia (cédée en 2010).
- ▶ Activités comprises dans le chiffre d'affaires : Constellation Brands (vins, bières et spiritueux) et de Pernod Ricard (vins, spiritueux, champagne). Pour Garcia Carrion seules les activités vins ont été comprises dans le chiffre d'affaires.

» En un coup d'œil ...

Leader de la production et de l'exportation de vins
du Chili

2. Zoom sur une entreprise internationale « CONCHA Y TORO »

FICHE D'IDENTITE

LE CHIFFRE D'AFFAIRES

- ▶ **843 millions de dollars** (2013, + 7%/2012)

LES PRINCIPALES MARQUES

- ▶ Casillero del Diablo, Viña Maipo, Canepa, Cono Sur, Maycas Limari, Palo Alto.
- ▶ *Premier groupe viticole à être coté à la bourse de valeurs de New York.*
- ▶ *L'essentiel des ventes de Concha y Toro sont réalisées à l'exportation dans plus de 100 pays.*

LES TENDANCES

- ▶ Investissements dans la production : le groupe contrôle **10 751 hectares de vignes** majoritairement au Chili, mais aussi en Argentine et en Californie (En 2011, le groupe a racheté le plus grand domaine de vins biologiques aux Etats-Unis).
- ▶ Volonté de monter en gamme : si la plupart des volumes vendus sont positionnés sur l'entrée de gamme, les dernières années ont été marquées par la volonté délibérée de monter en gamme.
- ▶ Développement de l'export sur l'Asie : le groupe a des projets ambitieux pour l'Asie, projets favorisés par des accords commerciaux entre les Pays.
- ▶ Investissements dans la R&D : début 2015, Concha y Toro a investi 5 millions de dollars pour l'ouverture au Chili d'un centre dédié à la recherche et au développement en viticulture et en œnologie.

LA PRODUCTION VITIVINICOLE DU CHILI

- ▶ Vignoble en progression : 211 000 ha (2014)
- ▶ Production : 10,5 Millions d'hl (2014)
- ▶ 6^{ème} producteur mondial
- ▶ Positionné en 3^{ème} position au niveau mondial sur le 1^{er} axe de compétitivité : le potentiel de production face aux attentes du marché (indicateurs pris en compte : surface et évolution vignoble, rendement, prix du raisin)-

Sources : Rapport OIV 2015/Etude FAM 2015 : Facteurs de compétitivité sur le marché mondial-Veille concurrentielle 2014.

Retrouver l'article complet en page 48 »

» En un coup d'œil ...

La marque qui suit les tendances de consommation sur le marché Américain

FICHE D'IDENTITE

- ▶ 2013 : 8,9 millions de caisses de 9 litres (+33,3% entre 2006 et 2013)
- ▶ Appartient au portefeuille du groupe Constellation Brands (depuis 2004 date du rachat de la société Mondavi)

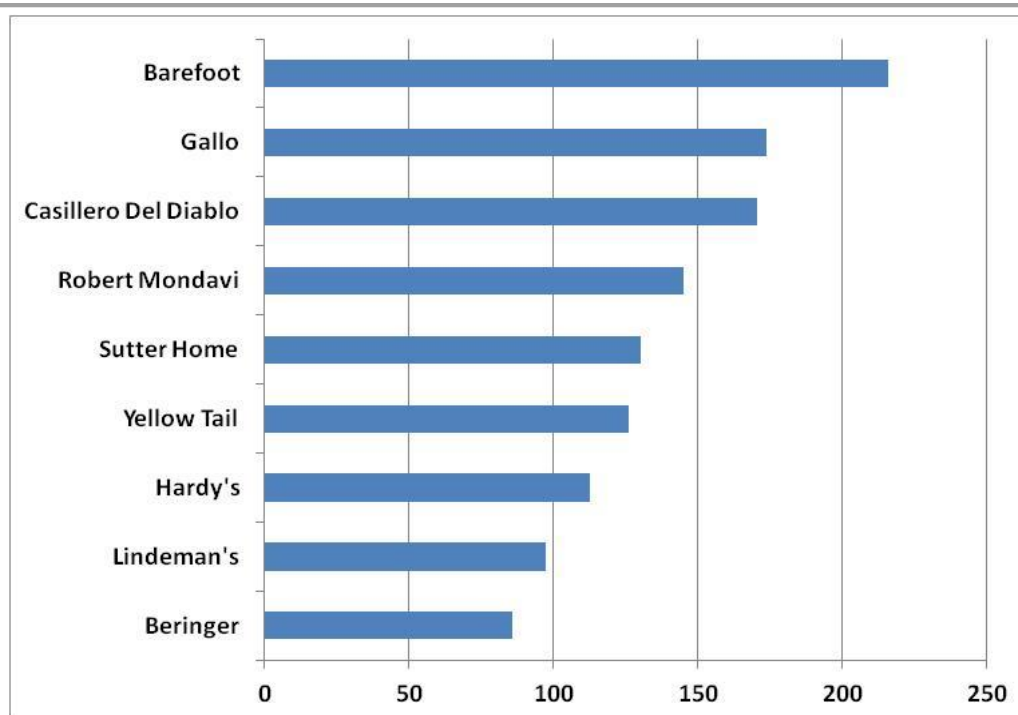
3. Zoom sur une Marque « Woodbridge by Robert Mondavi »

LES TENDANCES

- ▶ Montée en gamme : de popular premium à premium et super premium.
- ▶ Diversification produit : chardonnay boisé, cépage Moscato, assemblages sucrés de rouge et de blanc, Malbec, vin effervescent.
- ▶ Opération de communication : participation campagne « give hope » avec une banque alimentaire.
- ▶ Inscription dans le développement durable pour tous les vins de la marque.

LES PRINCIPALES MARQUES INTERNATIONALES DES VINS PREMIUM EN 2014

(équival. millions de bouteilles de 75 cl)



Source : estimations de la presse professionnelle.

Note : ce classement comprend uniquement les vins premium (prix supérieurs à 2\$/bouteille). Bag-in-box non compris.

Retrouver l'article complet en page 50 »



**4. Les faits
marquants de
l'année 2014
concernant les
marchés de 4 pays**

Espagne

Italie

Argentine

Afrique
du sud

	Espagne	Italie	Argentine	Afrique du Sud
Surface 2013	950 541 ha (1)	646 485 ha	223 580 ha	99 680 ha
Tendances vignoble	<p>Relative stabilisation</p> <p>Grande variations/région</p> <p>Aug. Rioja ; stable Castilla ; baisse Valencia</p> <p>Aug. Vignes irriguée</p> <p>Retard des plans de restructuration, manque de plant : Sous-utilisation des budgets européens.</p>	<p>Baisse</p> <p>-4%/2010</p> <p>Mais des réserves de droits importantes.</p>	<p>Légère augmentation</p> <p>+2%/2011</p> <p>Mais contexte de crise éco: abandon et ventes de vignobles, ralentissement des plantations.</p>	<p>Légère baisse</p> <p>-1%/2011</p> <p>Le potentiel se stabilise.</p> <p>Les Chinois arrivent sur le marché des domaines viticoles.</p>
Production 2014 Dont vinifiés	41,5 Millions d'hl 36 M hl	45,9 Millions d'hl 44,4 M hl	15,2 Millions d'hl	11,4 Millions d'hl
Equilibre de marchés	Stock élevé < récolte exceptionnelle 2013.	<p>Stock élevé < importante récolte 2013</p> <p>2014 : Recours à l'enrichissement pour compenser alternance forte et petite récolte et importations Espagne par anticipation faible récolte</p>	<p>Situation de crise : stocks et baisse des exportations</p> <p>Mesures envisagées :</p> <p>Au-delà de régulation par les moûts (35% envisagés pour 2015) : récolte 2015 libérée qu'à partir d'Août 2015, subventions export, ...</p>	Les stocks se rééquilibrent.
Demande	Baisse conso intérieure Forte augmentation export.	Ventes des vins en GD améliorées en 2014, des cépages progressent : vermentino, Prosecco...	Crise macro-économique, dégradation taux de change Baisse conso intérieur (-4%) et export (-17%).	Consommation intérieure en hausse.
Prix	2015 : les prix remontent en rouge, sont stables en blanc.	Baisse des prix pour l'ensemble des vins blancs/baisse globale des IGP rouge exception quelques régions.	Baisse des prix	Inflation et dépréciation du Rand mettent les prix des vins au niveau espagnol.
Exportations	<p>2014 : record d'exportation de vins 22,8 Millions d'hl dont 55% sont expédiés en vrac ou dans des containers supérieurs à 2 litres.</p> <p>1ère destination en volume : la France</p> <p>2ème place en volume et 1ière place en valeur : l'Allemagne</p> <p>3ème place en volume : le Portugal</p> <p>A noter : essor des vins vrac exportés en Russie !</p>	<p>Ralentissement en 2014</p> <p>Surtout en Allemagne, Chine et Russie</p> <p>Par contre reprise sur USA, UK et Japon portées par le Prosecco</p> <p>Grande utilisation de la mesure OCM</p> <p>Promotion Pays Tiers.</p>	Stabilité pour les ventes en conditionné mais forte baisse à l'export (concurrence vins espagnols).	L'Afrique du Sud subit la pression de la GD européenne pour expédier ses vins en vrac et l'accord de libre-échange signé avec l'UE va accentuer la tendance dès 2016.

(1) Surface 2014



4.1 ESPAGNE

Faits marquants 2014

L'Espagne continue de réduire « la voilure » tout en se modernisant. La production baisse ainsi que la consommation intérieure. L'Espagne mobilise de façon incomplète les budgets européens de l'OCM. Ce sont les vins dans les conditionnements les moins chers qui progressent, crise oblige. Les débouchés sont assurés du fait de la petite récolte européenne. L'Espagne développe ses marchés en vrac grâce à ses disponibilités et ses prix parmi les plus faibles.

VIGNOBLE

continue de baisser en 2014 : 950 541 ha (-0,1%/2013)

- Mais fortes disparités entre les régions : Castilla la Mancha (+0,06%) ; Rioja (+4.4%) ; Communauté Valencienne (- 4.3%) et vignes irriguées : +5%/2013.
- **Malgré un important programme de restructuration : aides OCM + aides certaines régions (Mancha) et accès aux aides DPB pour 75% du vignoble espagnol (A partir de 2015, en remplacement DPU).**
- Principaux cépages implantés : Cencibel (Tempranillo), Bobal (le Carignan d'Espagne) Macabeux et Grenache.
Retard des plans de restructuration, Manque de plant (30% des besoins) → Sous-utilisation des budgets européens.

PRODUCTION

baisse de 23% vs 2013

- **41,5 millions d'hl en 2014 (-21%/2013 année exceptionnelle) dont 36 millions vinifiés.**

MARCHE

2014 : record d'exportation de vins 22,8 Millions d'hl

- Dont 55% sont expédiés en vrac ou dans des containers supérieurs à 2 litres.
- 1ère destination en volume : la France
- 2^{ème} place en volume et 1ère place en valeur : l'Allemagne
- 3ème place en volume : le Portugal
- A noter : essor des vins vrac exportés en Russie !

En 2014 l'Espagne arrive en 1^{ère} position dans le classement FAM* sur le 1er axe de compétitivité : le potentiel de production face aux attentes du marché.
(Indicateurs pris en compte : surface et évolution vignoble, rendement, prix du raisin)

*Sources : Etude FAM 2015 facteurs de compétitivité sur le marché mondial-Veille concurrentielle 2014

Retrouver l'article complet en page 52 »

4.2 ITALIE

Faits marquants 2014

Nous observons un vignoble en réduction, mais qui dispose de réserves de droits importantes, une alternance de forte et de petite récolte, avec un recours à l'enrichissement, des stocks encore importants, mais des importations de vins espagnols à faible prix par anticipation de la mauvaise récolte, des ventes intérieures en légère progression en volume ou en valeur. Les exportations ont bénéficié des aides européennes, mais leur croissance est supérieure en Europe qu'en dehors de l'UE, avec une place essentielle pour le Prosecco.

VIGNOBLE

continue de baisser: 646 485 ha en 2013 (- 4%/2010)

- Mais des réserves de droits importantes : plus de 50 000 ha.
- Cépages : Vermentino continue de progresser, cépages émergents : Prosecco, Néro d'Avola, Muller Turgau, Traminer et Inzolia (Sicilien).

PRODUCTION

**En recul : 45,9 millions d'hl en 2014 (-15%/2013)
dont 44,5 millions vinifiés**

- Recours à l'enrichissement pour compenser alternance forte et petite récolte.

MARCHE

**Forte augmentation des stocks au 31/07/2014
(+24%/2013) :
surtout vins blancs hors appellation
Exportations : ralentissement en 2014**

- Ralentissement exportations, surtout en Allemagne, Chine et Russie
- Par contre reprise sur USA, UK et Japon portées par le Prosecco
- Grande utilisation de la mesure OCM Promotion Pays Tiers

En 2014 l'Italie arrive en 2^{ème} position dans le classement FAM* sur le 1er axe de compétitivité :

« le potentiel de production face aux attentes du marché »

(indicateurs pris en compte : surface et évolution vignoble, rendement, prix du raisin)

Sources : Etude FAM 2015 : Facteurs de compétitivité sur le marché mondial-Veille concurrentielle 2014

Retrouver l'article complet en page 56 »

4.3 ARGENTINE

Faits marquants 2014

La crise viticole argentine est bien le résultat d'un déséquilibre entre l'offre et le demande de vin. Deux bonnes récoltes sont confrontées à une baisse des exportations et une chute de la consommation intérieure. L'ajustement traditionnel par les moûts et les moûts de raisins concentrés a été insuffisant et rencontre lui-même les limites de ce mécanisme par l'existence d'excédents sur ce marché secondaire. On pense aux excédents d'alcools issus des distillations européennes dans les années quatre-vingt, «soldés» comme alcool industriel à bas prix.

Ce déséquilibre «subi» est renforcé par la perte de compétitivité du secteur, les mécanismes monétaires n'étant plus suffisants pour protéger la filière. On semble atteindre, du moins pour ce secteur, les limites des dévaluations qui ne sont plus guère compétitives.

Le marché foncier comme les plantations nouvelles illustrent très clairement la conjoncture et les interventions publiques apparaissent indispensables pour atténuer les conséquences catastrophiques de cette crise.

VIGNOBLE

est en légère augmentation 223 580 ha en 2013
(+2%/2011)

- Mais dans un contexte de crise économique: constats d'abandons et ventes de vignobles, et net ralentissement des plantations.

PRODUCTION

15,2 Millions d'hl de vins en 2014 + 2,5 millions d'hl de moûts

- Dont 70 % sont produits dans la province de Mendoza.

MARCHE

- La situation de crise entraîne une baisse de la consommation et des exportations : d'où un accroissement des stocks.
- Dans ce contexte, différentes mesures sont envisagées : régulation par les moûts (35% envisagés pour 2015) mais aussi décision de ne libérer la récolte 2015 qu'à partir d'Août 2015, subventions export, ...

EXPORTATIONS

- Stabilité pour les ventes en conditionné mais forte baisse des ventes en vrac à l'export (concurrence vins espagnols)

Retrouver l'article complet en page 62 »



Le potentiel de production se stabilise et le prix du foncier baisse. Les chinois arrivent sur le marché des domaines viticoles en Afrique du Sud. Une production normale suit une année pluvieuse, pathologiquement délicate. Les stocks se rééquilibrent. L'inflation et la dépréciation du Rand mettent le prix des vins au niveau espagnol. La consommation intérieure progresse tant en volume qu'en qualité. L'accueil des visiteurs chinois se développe. L'Afrique du Sud subit la pression de la grande distribution européenne pour expédier ses vins en vrac et l'accord de libre-échange va accentuer la tendance dès 2016.

VIGNOBLE

en légère baisse 99 680 ha (par rapport 100 569 ha en 2011)

- Le potentiel se stabilise. Le prix du foncier viticole est en baisse significative (-10 %/2013 à Stellenbosch) et cela attire les acheteurs internationaux, y compris chinois.
- La viticulture sud-africaine s'est engagée pour préserver la biodiversité (charte de WWF).

22

PRODUCTION

- 2014 : dans la moyenne à 11,4 millions d'hectolitres (hors moûts) comparés aux 10,9 millions d'hectolitres de 2013.

MARCHE

- La filière sud-africaine du vin met en œuvre un plan stratégique baptisé WISE : Wine Industry Strategic Exercise. Ce plan vise à développer la consommation du vin sur le marché intérieur, à abaisser les exportations de vins en vrac de 65% à 40% et à faire progresser la participation des communautés noires dans la propriété des terres agricoles et des droits d'accès à l'eau de 1,5 % à 15 %.

EXPORTATIONS

72% de l'ensemble des exportations sud-africaines de vin sont destinées à l'Union Européenne

- Mais l'Afrique du Sud voit avec inquiétude l'accord de libre-échange signé avec l'UE qui va favoriser les expéditions des vins en vrac peu rentables pour les producteurs.

Retrouver l'article complet en page 68 »



» En un coup d'œil ...

Les tendances mondiales sur les équilibres
production-consommation

Synthèse mondiale

- La production viticole mondiale de 2014 (hors jus et moûts) est estimée à 279 millions d'hectolitres par l'OIV, soit une baisse de - 4%/2013. Cette production est similaire à celle de 2005.
- En 2013, l'augmentation significative des productions vinifiées espagnole (45,6 millions d'hl) et italienne (54,03 millions d'hl) ont pesé lourdement sur la hausse de la production mondiale.
- En 2014, la production vinifiée dans ces pays est en recul significatif : l'Italie (44,74 millions d'hl, soit -7%/2013) et l'Espagne (41,62 millions d'hl, soit -8%/2013).
- En 2015, les premières estimations de production des vins dans l'hémisphère sud présentent des tendances contrastées.

5. Conjoncture des récoltes au niveau mondial

Australie

- D'après les estimations au mois d'avril 2015, la récolte australienne devrait atteindre près de 1,7 millions de tonnes de raisins de cuve, niveau proche de celui de la campagne précédente, soit 12,02 millions d'hectolitres de vin.

Nouvelle-Zélande

- D'après les sources officielles lors de la campagne de 2014, les vignerons néozélandais ont produit 445 000 tonnes de raisins, soit un record de 3,2 millions d'hectolitres de vin (+29%/2013) (OIV 2014).
- En 2015, la production de raisin de cuve dans le pays serait à la baisse (-3%/2014).

Argentine

- La récolte argentine de 2015 est estimée à 2,54 millions de tonnes de raisins de cuve, soit une réduction de -0,96% par rapport à l'année de 2014 où la production de vin atteignait 15,2 millions d'hectolitres, récolte "moyenne" au regard des dernières années.






Afrique du Sud

- L'année 2015 sera marquée comme la troisième année consécutive de production élevée de vin en Afrique du Sud.
- D'après les estimations de la profession, la production de 2015 sera légèrement inférieure à celle de 2014 (-3%/2014).
- Ce pays produit en moyenne 1,5 millions de tonnes de raisin. Toutefois, d'après les estimations de l'OIV à la fin avril 2015, la baisse pourrait être plus significative (-5,3%/2014) pour atteindre une production de près de 11 millions d'hectolitres.

Chili

- Au mois de février, les professionnels chiliens prévoient une récolte de 2015 d'environ 13 millions d'hectolitres.
- Toutefois, la qualité du raisin pourrait être hétérogène en raison des températures élevées et du manque d'eau dans certaines régions comme Coquimbo.

PREVISION DE RECOLTE 2015 HEMISPHERE SUD

Pays	Prévision Récolte 2015 Millions d'hl	Tendance	Commentaires
Afrique du Sud	Entre 11 à 12		Vendange 2015 légèrement inférieure à celle de 2014 : - 2,3%/R2014.
Argentine	14		-8%/2014 et -15% par rapport à une année moyenne. Causes : pluies, manque de demande, manque d'argent pour financer les vendanges.
Australie	12		Récolte 2015 estimée à +2% par rapport à 2014 avec une vendange précoce Situation économique difficile → abandon de vigne.
Chili	Entre 11 et 12,5		Prévision revue à la baisse par rapport au début de la campagne mais R2015 sera tout de même supérieure à R2014. Volume de Sauvignon en hausse.
Nouvelle-Zélande	3		Une plus faible récolte qu'en 2014 (historiquement élevée). Bonne qualité en raison d'un été chaud et sec.

Retrouver l'article complet en page 74 

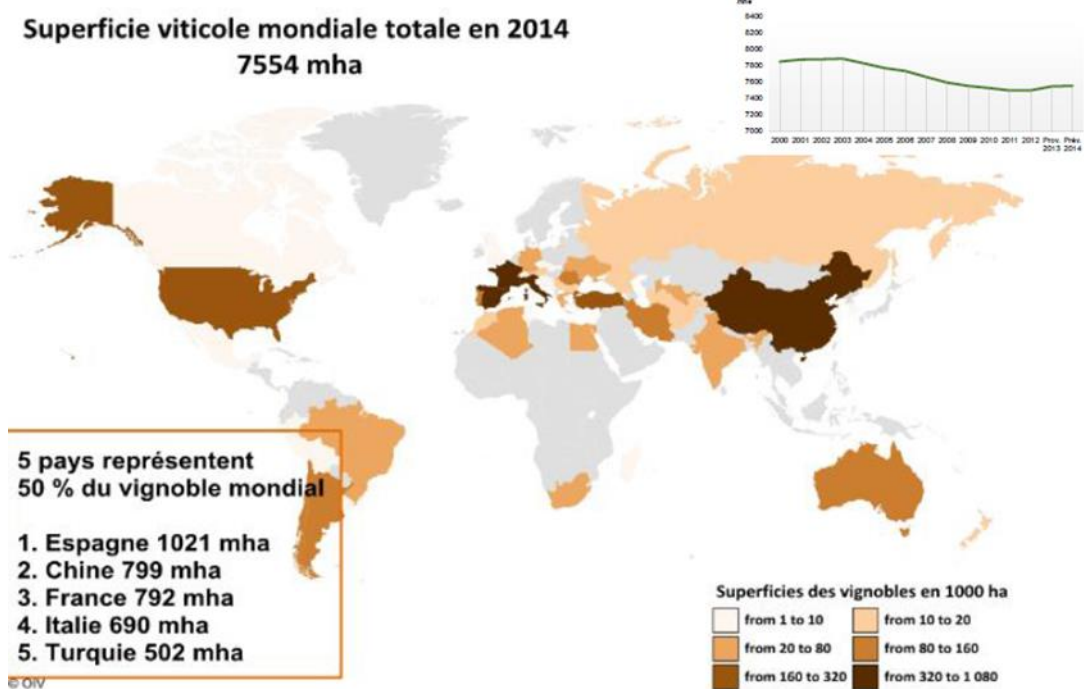




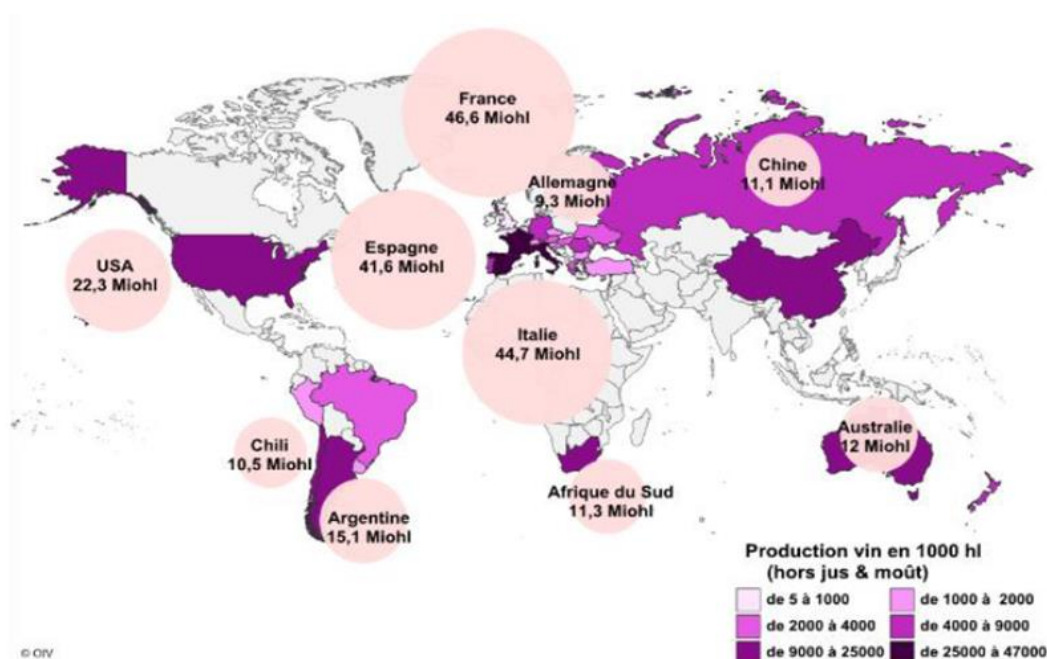
II – Quelques études pour aller plus loin...

➔ En résumé...

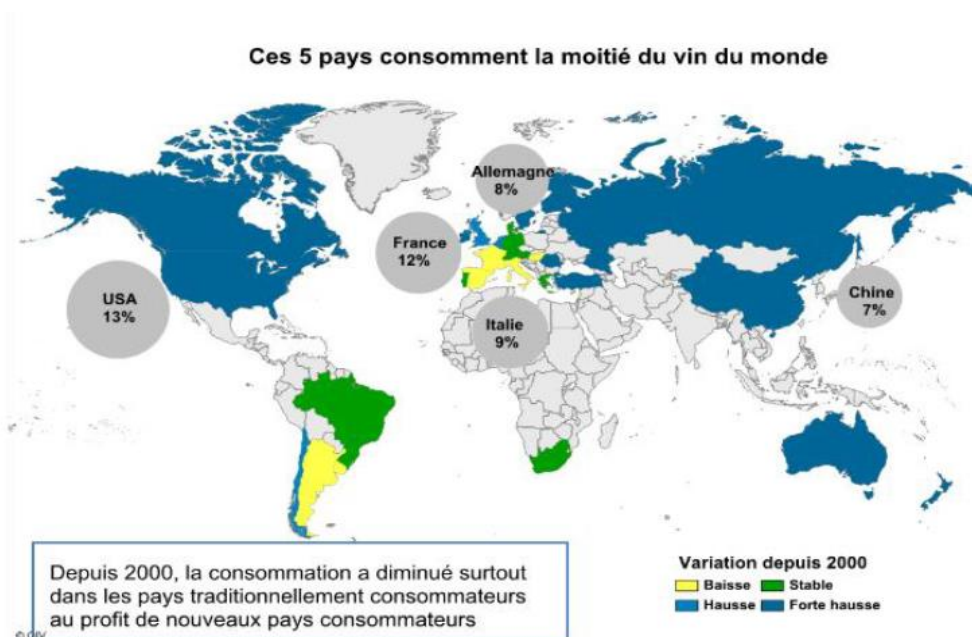
► Légère croissance du vignoble mondial (7554 mha, + 8 mha) : la Chine devient le deuxième vignoble mondial avec près de 800 mha (dont 2/3 sont des raisins de table)



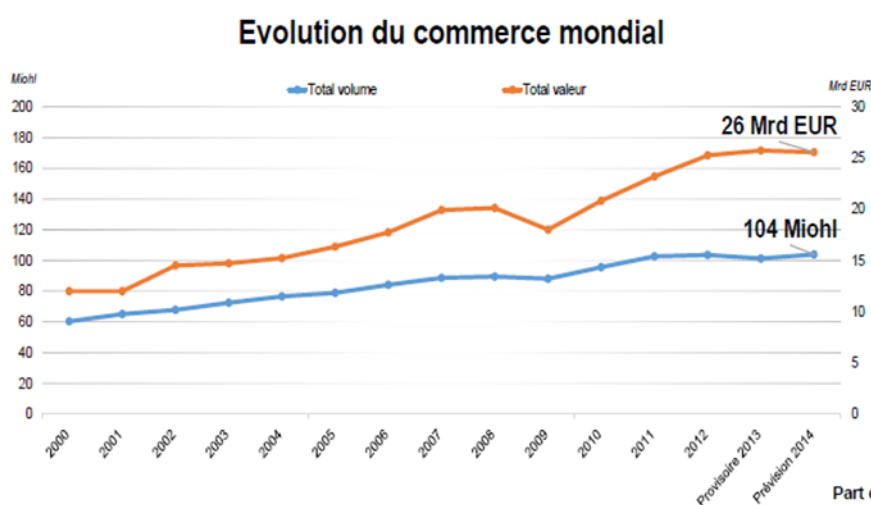
► La production mondiale de vin se situe dans une bonne moyenne (279 millions d'hectolitres, après les forts volumes de 2013 (291 millions d'hectolitres)).



- ▶ La consommation mondiale de vins en 2014, estimée à 240 Miohl, enregistre une légère baisse de 2.4 Miohl par rapport à 2013, dans un contexte de stabilisation depuis 2009.

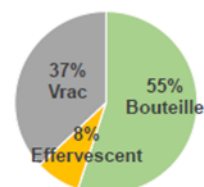


- ▶ En 2014, les échanges mondiaux de vin ont repris leur augmentation en volume (104 Miohl) (+2%), pour une valeur stable à 26 Mrd EUR.



En 2014, les échanges mondiaux de vin ont **augmenté de 2,5 %** en terme de **volume** cependant, en termes de **valeur** on maintient le **même niveau** qu'en 2013.

Part dans les exportations par type de produit en volume en 2014



La part des exportations de bouteille est toujours **significative**.
 Légère hausse de la part des vins effervescents (+1%) entre 2013 et 2014.
 Poursuite de l'augmentation de la part des vins exportée en vrac



Pour en savoir plus :
http://www.oiv.int/oiv/info/fr_conjoncture_viticole_mondiale_OIV_avril_2015



2. ETUDE SUR LA COMPETITIVITE DES VINS EUROPEENS

Par le Bureau Européen de l'Agriculture française,
écrit par COGEA SRL Octobre 2014

➤ En résumé...

➤ 1/Analyse de l'évolution de la compétitivité des vins tranquilles européens par rapport aux vins du nouveau monde

- Entre 2000 et 2012/2013 : **perte globale de part de marché pour les vins européens**
- mais : accroissement de la compétitivité des vins européens sur le marché mondial en terme de valeur/maitien en terme de volume.
- A L'export : accroissement de la compétitivité pour les vins en bouteilles, mais baisse de la compétitivité pour les vins en vrac.

➤ **Horizon 2025 : réduction vignoble et production en Union Européenne ----> risque de baisse des parts de marchés européens.**

30

➤ 2/ Comment améliorer la compétitivité des vins européens à l'horizon 2025

- **Trois domaines d'intervention pour améliorer la compétitivité des vins européens dans le futur :**
 - Accès aux marchés,
 - Processus de prise de décision des acteurs économiques,
 - Adaptation des produits aux marchés.

➤ Quelques propositions de COGEA

- Incitation à utilisation **mesure promotion de l'OCM vin** : *pénétration de marchés inhabituels: République de Corée, Algérie, Philippines, Mexique..*
- **Mise à niveau structurelle et organisationnelle des entreprises viticoles** misant sur l'exportation (critère de sélection des mesures d'investissement OCM vin)
- Accélérer, encourager **accords bilatéraux**
- Développer un **système de « market intelligence »**: observatoire, veille
- Pour l'étiquetage des AOP, IGP : **un acronyme unique, un logo obligatoire utilisés par les différents Etats membres**

➤ Pour en savoir plus :
<http://www.ec.europa.eu/agriculture/external-studies/2014/eu-wines/exec-sum-fr.pdf>

3. LES GRANDES TENDANCES DU MARCHÉ MONDIAL DES VINS ET SPIRITUEUX

Selon l'étude Vinexpo/IWSR

 En résumé...

La consommation mondiale continue de croître : +3,7% entre 2014 et 2018
(mais moins que les spiritueux +19% entre 2009 et 2013 !)

- Les vins effervescents boostent la croissance.
- Les Etats Unis sont les moteurs de la croissance de la consommation mondiale.
- Les pays européens perdent des parts de marché au profit des autres continents.
- Le vin rouge domine la consommation mondiale mais le vin rosé est la catégorie de vin la moins touchée par la baisse de consommation en 2013.
- Plus d'une bouteille sur 4 consommée dans le monde est un vin importé.
- Le marché du vin au royaume uni est à nouveau à la hausse avec un intérêt croissant pour les vins effervescent.
- L'Allemagne le 1^{er} importateur de vins au monde avec également un intérêt croissant pour les vins effervescents.
- La Chine reste le marché mondial avec la plus forte croissance au monde.
- L'Italie devient le 1^{er} marché mondial pour le vin blanc.
- Aux Pays-Bas la consommation de vin blanc est devenue supérieure à celle du vin rouge.
- L'Afrique : une des grandes opportunités pour une croissance à long terme.

32



Pour en savoir plus :
<http://bordeaux.vinexpo.com/fr/presse/etudes-de-presse/>

4. LES FACTEURS DE COMPETITIVITE SUR LE MARCHÉ MONDIAL DU VIN

Veille concurrentielle 2014
Etude FranceAgriMer



Veille concurrentielle réalisée chaque année par FranceAgriMer



Examen de six facteurs de compétitivité des filières viticoles des 15 principaux pays concurrents sur le marché mondial du vin : le potentiel de production, l'environnement pédoclimatique des vignobles, la capacité des opérateurs à conquérir des marchés, le portefeuille des **marchés**, le degré d'organisation des filières, l'environnement macro-économique



1/Constats

Evolution de la consommation mondiale de vin

Après une période de baisse importante de 1980 au début des années 1990, un accroissement marqué jusqu'en 2007, et depuis une relative stabilité.

Un bouleversement dans le classement des pays consommateurs : les Etats-Unis passé 1^{er} pays consommateur de vin au monde, la Chine : 5^{ème} pays devant l'Angleterre !

Renforcement des échanges internationaux

Et forte augmentation de la part du vin exportés en vrac : aujourd'hui 40% des volumes exportés.



2/Les 6 axes de compétitivité

- Axe n°1 : potentiel de production face aux attentes du marché
- Axe n°2 : le vignoble et son environnement pédoclimatique
- Axe n°3 : capacité des opérateurs à conquérir le marché
- Axe n°4 : Portefeuille des marchés et équilibre des flux
- Axe n°5 : Degré d'organisation de la filière et de soutien public
- Axe n°6 : Influence de l'environnement macro-économique.

AXE 1

POTENTIEL DE PRODUCTION FACE AUX ATTENTES DU MARCHÉ

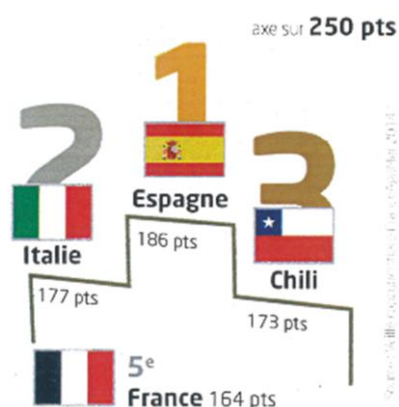
Éléments pris en compte :

Evolution du Vignoble,

Production,

Rendements,

Prix du raisin.



Des niveaux de rendements très hétérogènes :

- Nouveau monde : rendements élevés et souvent peu régulés.
- 85,9 hl/ha moyenne 2010/13 (106 hl/ha pour l'Afrique du Sud ; 88,7 hl/ha au Chili).
- Ancien monde : 49,6 hl/ha moyenne 2010/2013 (58,5 hl/ha en France).

Classement sur cet axe de compétitivité :

- ▶ 1^{er} Espagne,
- ▶ 2^{ème} Italie,
- ▶ 3^{ème} Chili.

(Classement 2012 : 1^{er} USA, 2^{ème} Argentine, 3^{ème} Chine.)

AXE 2

LE VIGNOBLE ET SON ENVIRONNEMENT PEDOCLIMATIQUE

Éléments pris en compte :

Différents facteurs externes tels que pression pathogène et approvisionnement en eau



L'approvisionnement en eau sera un enjeu majeur ces prochaines années : Espagne, Australie Chili sont fréquemment victimes de sécheresse et ont recours à l'irrigation pour maintenir leur rendement à un haut niveau.

D'autres pays sont de plus en plus sujets à ces phénomènes tels qu'USA ou Afrique du Sud (On peut rajouter le Sud de la France !)

Classement sur cet axe de compétitivité :

- ▶ 1er Chili,
- ▶ 2ème Italie,
- ▶ 3ème France

(Identique 2012).

AXE 3

CAPACITE DES OPERATEURS A CONQUERIR LES MARCHES

Eléments pris en compte :

Taille des exploitations,
Présence de grands groupes
internationaux,

Offre diversifiée, prix compétitif
à l'export,

Niveau des parts de marché
sur les principaux marchés
importateurs.



Taille des exploitations

- Nouveau monde : les structures des exploitations sont en moyenne supérieures à 20 ha.
- Ancien monde : moyenne 5 à 6 ha mais en augmentation progressive en Europe.

Adaptation de l'offre au consommateur

- Tendances : associations mets/vins, vins à faible teneur en alcool, vins hypo caloriques, vins aromatisés.

Positionnement sur les principaux marchés d'importation

- 5 pays : Allemagne, Etats-Unis, Royaume-Uni, Belgique et Pays-Bas absorbent 48% des importations mondiales de vin en valeur.
- La France avec 11% de parts de marché n'est que le 5^{ème} fournisseur de ce marché.

Classement sur cet axe de compétitivité :

Un recul des anciens pays producteurs au profit des pays du nouveau monde...

- ▶ 1^{er} Australie,
- ▶ 2^{ème} Afrique du Sud,
- ▶ 3^{ème} USA

(2012 exæquo Australie et Espagne, 3^{ème} : Italie).

AXE 4

PORTEFEUILLE DES MARCHES ET EQUILIBRES DES FLUX

Éléments pris en compte :

Production,

Parts à l'export.



La part du nouveau monde continue de progresser dans les exportations : en 2013 principalement pour l'Afrique du Sud et le Chili.

France, Italie et Espagne restent malgré tout leaders avec respectivement 14%, 20% et 18% des volumes exportés, et 30%, 19% et 10% de la valeur des vins exportés.

Classement sur cet axe de compétitivité :

- ▶ 1^{er} France,
- ▶ 2^eme Italie,
- ▶ 3^eme Argentine

(idem en 2012).

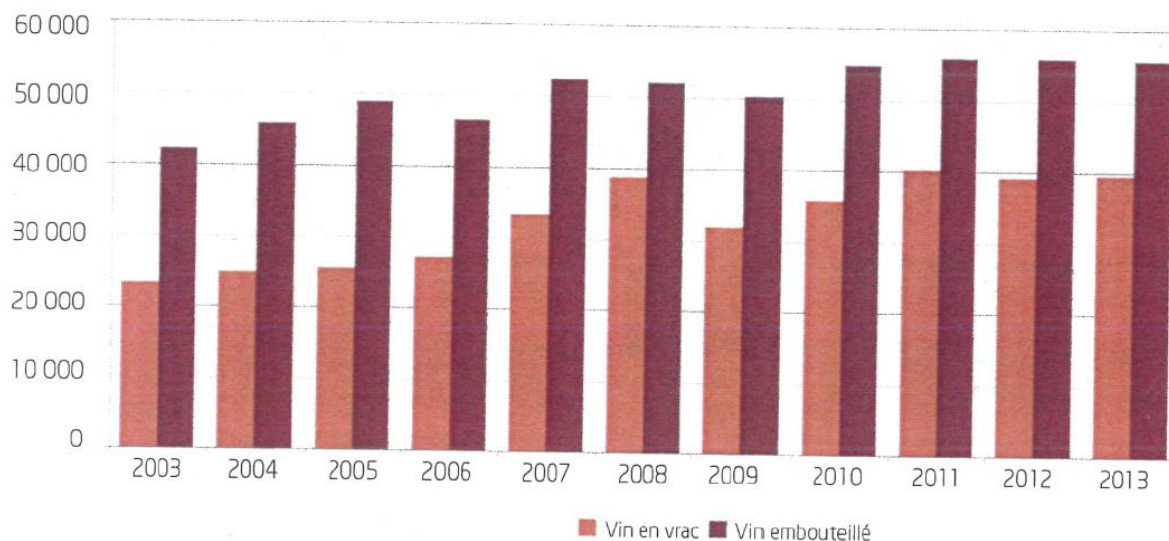
Les exportations mondiales des vins tranquilles *(en milliers d'hectolitres)*

L'analyse des exportations selon le type de contenant traduit souvent une stratégie à l'export qui s'inscrit dans les tendances mondiales

(développement des flux de vins en vrac) mais qui reste adaptée aux marchés visés et à la demande des consommateurs.

Les flux de vins en vrac ont largement progressé ces dix dernières années, passant de 25% à 37% des volumes totaux exportés. Outre les facilités logistiques et de stockage que permet l'export de vin en citerne, les vins en vrac sont surtout très attractifs en termes de prix puisqu'ils sont en moyenne 3 fois moins chers que les vins embouteillés. De nombreux producteurs exportateurs australiens affirment : « la qualité est mieux préservée par le transport en citerne que le transport en bouteille ».

Exportations mondiales de vins tranquilles
(en milliers d'hectolitres)



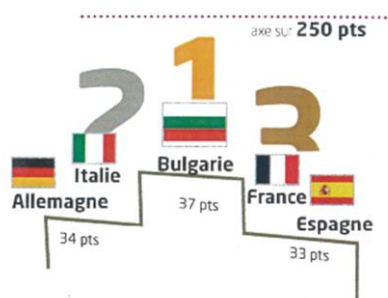
Sources : Veille concurrentielle FranceAgriMer 2014, UN Comtrade

AXE 5

DEGRE D'ORGANISATION DE LA FILIERE

Eléments pris en compte :

Soutien amont et aval des
filières viti-vinicoles :
restructuration du vignoble,
amélioration des techniques
de production, R&D,
promotions des vins.



Une palette de dispositifs mis en place :

Dans les pays européens avec l'OCM 2014-2018 (restructuration du vignoble, investissements des entreprises et promotion pays tiers : 1 400 millions d'euros pour la France, 1 765 millions d'euros pour l'Espagne, 1 685 millions d'euros pour l'Italie).

Dans les pays du nouveau monde

- Australie : plan stratégique pour la période 2015-2020 (115 millions d'euros).
- Argentine : un budget de 1 424 millions d'euros du Ministère de l'agriculture pour la recherche agronomique et les soutiens amont de la filière.
- Nouvelle Zélande : 2 programmes de recherche (0,5 millions d'euros) sur « vins de très haute qualité et faibles en degré et calories » et « effets des pratiques viticoles ». Accompagnement également de la démarche export.
- Brésil : budget de 5,5 millions d'euros pour le soutien amont de la filière.
- Afrique du Sud : budget recherche pour la filière de 1,9 million d'euros.
- Chili : Plan stratégique 2020 accompagnement de la démarche export/nombreux accords bilatéraux et multilatéraux de libre échange dont un accord avec l'Union Européenne.

Classement sur cet axe de compétitivité :

- ▶ 1^{er} Bulgarie (soutien amont rapporté à la production),
 - ▶ 2^{ème} Italie et Allemagne,
 - ▶ 3^{ème} France et Espagne
- (2012 : Bulgarie/France/Italie).



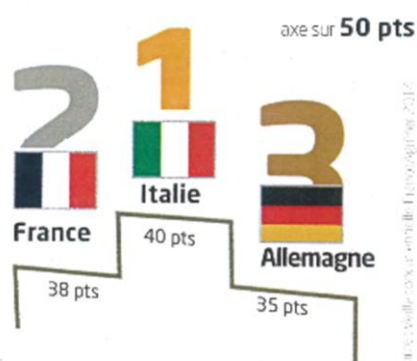
AXE 6

INFLUENCE DE L'ACTIVITE MACRO- ECONOMIQUE

Éléments pris en compte :

Variation des taux de
change,

Part du vin dans la
consommation d'alcool.



Plusieurs pays boostés à l'export par la dévaluation de leur monnaie : Brésil, Australie, Chili.

Importance des accords bilatéraux

Classement sur cet axe de compétitivité :

- ▶ 1^{er} Italie,
- ▶ 2^eme France,
- ▶ 3^eme Allemagne
(2012 : exæquo France et Italie,
3^eme Argentine).

Classement final : un ordre inchangé par rapport à 2012

- ▶ 1^{er} Italie ; premier producteur et premier exportateur de vin dans le monde,
- ▶ 2^eme, la France limitée par des volumes de production faibles ces deux dernières années,
- ▶ 3^eme, Les **Etats Unis** Allemagne progressent mais restent bien en deçà des niveaux Italiens et français.

Prix moyen départ cave à l'export au niveau mondial

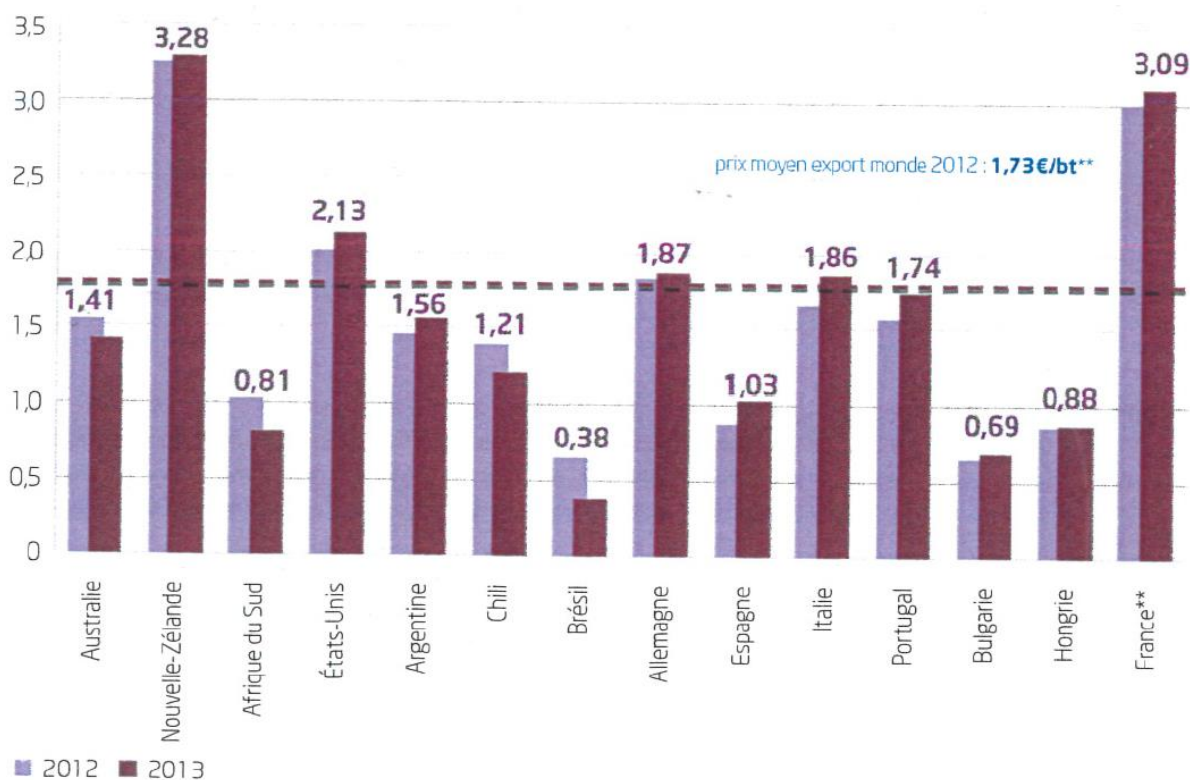
Le prix moyen export au niveau mondial permet de donner une tendance sur le niveau de compétitivité prix des différents pays. Néanmoins, cet indicateur

ne donne qu'une moyenne et ne reflète ainsi pas la possibilité pour des pays exportateurs de réussir à s'établir sur différents marchés, sensibles à des prix compétitifs ou non.

Les pays offrant les prix les plus avantageux sont le Brésil, la Bulgarie, la Hongrie et l'Afrique du Sud (moins de 1€/bouteille). L'Afrique du Sud a en effet choisi de privilégier les exportations de vin en vrac (70% des volumes échangés), généralement moins bien valorisées que celles de vin en bouteille.

A l'inverse, la France et la Nouvelle-Zélande proposent des prix relativement élevés (plus de 3€/Bouteille) et ont fait le choix d'une offre en vin orientée vers le milieu et le haut de gamme.

Position prix départ cave des principaux pays exportateurs en 2013* (en €/bouteille)



* : hors Chine dont les prix (11,46€/bt) sont très élevés et sont souvent associés à de la réexportation

** : Prix hors Champagne

Source : Veille concurrentielle FranceAgriMer 2014

Tableau
classement final

classement Final

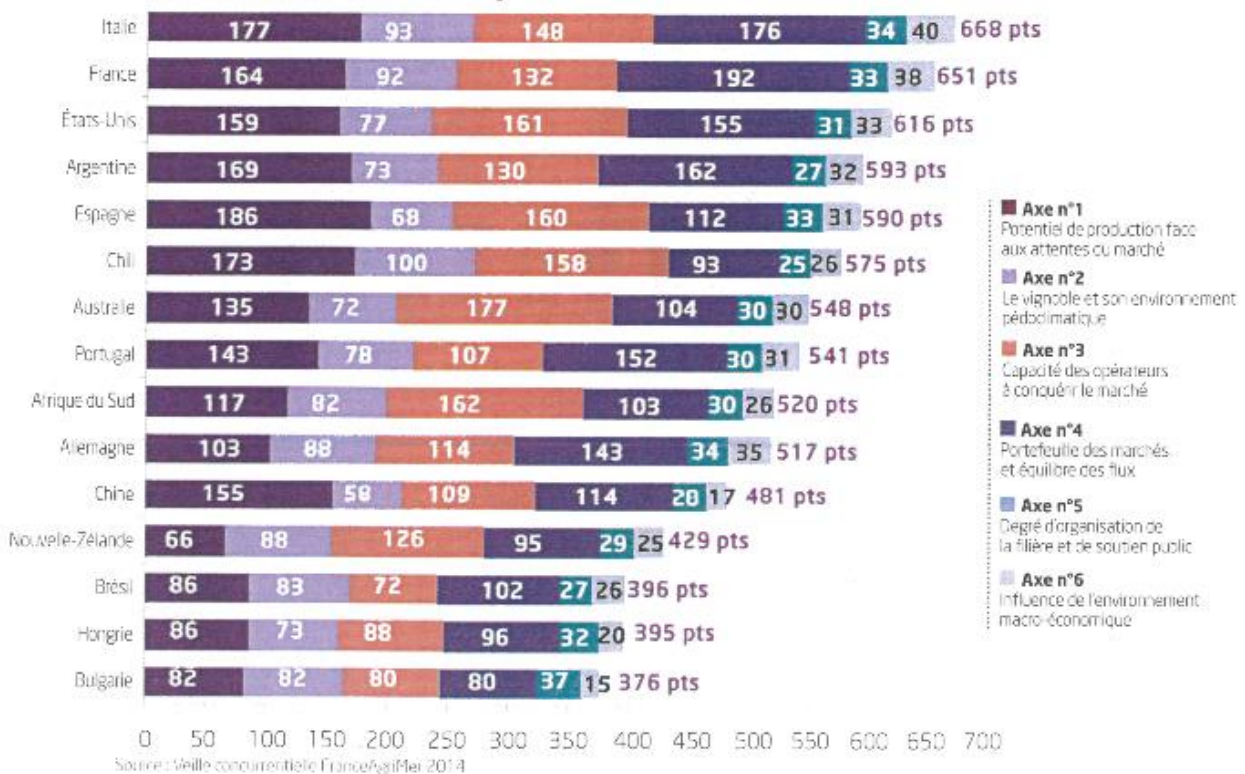
total sur 1 000 pts



Source : Veille concurrentielle FranceAgriMer 2014

Pour synthétiser l'ensemble des éléments qui contribuent à déterminer les forces et les faiblesses des principales filières vitivinicoles du monde, une notation a été mise en place pour chaque facteur de compétitivité considéré dans les six axes décrits précédemment. Cette notation consiste à attribuer une valeur chiffrée à chaque facteur considéré et ce pour chaque pays. Celle-ci sera d'autant plus élevée que le facteur représentera pour le pays un atout lui permettant de se positionner favorablement sur le marché mondial.

Le potentiel maximum est de 1000 points





Focus sur la filière vitivinicole internationale...

Dans le détail...

Par l'équipe INRA SupAgro Moisa

Alfredo Coelho & Etienne Montaigne

» Dans le détail...

« CONCHA Y TORO »

Le leader chilien à la
conquête des
marchés
internationaux

Concha y Toro est le leader de la production et de l'exportation de vins du Chili. Le groupe est contrôlé par trois familles chiliennes. En 2013, le chiffre d'affaires du groupe est estimé à 843 millions de dollars (+7%/2012).

L'activité du groupe s'étend également à l'Argentine et à la Californie. Il contrôle 10 751 hectares de vignes dont 9 129 ha plantés au Chili, 1 154 ha en Argentine et 468 ha en Californie. Les surfaces contrôlées par le groupe ont augmenté en moyenne de +9,2% chaque année, au cours des dix dernières années.

En Argentine, le groupe dispose d'une filiale de production importante – Trivento – et se positionne parmi les trois principaux exportateurs de vin de l'Argentine. L'ensemble des surfaces contrôlées directement par le groupe sont supérieures à celles de E&J Gallo et de Pernod Ricard. Aux Etats-Unis Concha y Toro contrôle le principal producteur de vins biologiques. Le groupe n'est toutefois pas autosuffisant : Il s'approvisionne également par des contrats pour l'achat de raisins de cuve et des achats sur le marché du vin en vrac. Au-delà de la production de vin, le groupe développe une activité moins importante dans la production et la distribution de bière (Cerveceria Kross) et dans les spiritueux.

Déjà coté à la bourse de Santiago, en 1994, Concha y Toro est devenu le premier groupe viticole à être coté à la bourse de valeurs de New York. Cette introduction boursière lui a permis de lever des ressources financières pour entamer un plan d'expansion considérable : modernisation technologique, rachat de vignes et plantation de nouveaux vignobles, chais à barriques ainsi que le développement de nouvelles gammes de produits.

Le groupe dispose d'un vaste portefeuille de marques positionnées dans tous les segments de prix-qualité avec un prix moyen exporté de 31,57 \$US/caisse. Sa seule véritable marque globale est Casillero del Diablo, positionnée dans le segment premium de 10 à 13 \$US/bt. (3,8 millions de caisses vendues en 2013 pour un chiffre d'affaires estimé à 173 millions \$US).

D'autres marques chiliennes importantes du groupe sont Viña Maipo, Canepa, Cono Sur, Maycas Limari, Palo Alto.

Même si la plupart des volumes vendus sont positionnés sur l'entrée de gamme, les vins haut de gamme et icônes du groupe – Don Melchior, Carmin de Peumo, Gravas del Maipo, Cono Sur - ont reçu une note de plus de 90 points par le magazine Wine Spectator. Les dernières années ont été marquées par la volonté délibérée de monter en gamme.

En raison de l'étroitesse du marché chilien, l'essentiel des ventes de Concha y Toro sont réalisées à l'exportation dans plus de 100 pays. En volume, les ventes du groupe sont réparties entre l'Europe (34,6%), le Chili (21,7%), l'Amérique du Nord (19,5%), les autres pays d'Amérique Latine (14,4%), l'Asie (8,1%) et l'Afrique (1,7%). La diversification géographique des ventes et la réduction des risques (politiques, taux de change...) constitue l'un des axes principaux de la stratégie. Afin de consolider la notoriété des marques internationales, le groupe a notamment signé des partenariats avec Manchester United (Casillero del Diablo) et Le Tour de France (Cono Sur).

En 1997, le groupe a signé un accord de coopération avec le groupe bordelais Baron Philippe de Rothschild pour la production conjointe d'un vin chilien – Almaviva – dont les bouteilles sont exportées au prix moyen de 80 dollars l'unité.

En 2011, le groupe a racheté Fetzer Vineyards (Etats-Unis), le plus grand domaine de vins biologiques aux Etats-Unis (marques Fetzer, Bonterra et Jekel).

Au niveau de la distribution, l'activité du groupe combine un ensemble de filiales contrôlées directement par le groupe (Royaume-Uni, Scandinavie, Brésil, Argentine, Mexique, Etats-Unis) (assurant 2/3 de l'ensemble des ventes annuelles) et des accords de coopération et de licence avec des tiers. En 2011, le groupe a signé une *joint-venture* avec le producteur Banfi Vintners, créant ainsi une société de distribution commune aux Etats-Unis – Excelsior Wine Company (commercialisation, marketing et distribution exclusive des vins de Concha y Toro).

Concha y Toro a des projets ambitieux pour l'Asie où le groupe vendait 60 000 caisses de vin de Casillero del Diablo en 2013. Le groupe vise l'objectif de vente de 1 million de caisses de Casillero del Diablo en Asie.

Pour ce faire, un bureau régional comprenant 20 personnes a été ouvert à Singapour (VCT Asia) afin de suivre au plus près les évolutions des marchés asiatiques.

Plusieurs autres bureaux de commercialisation complètent le maillage du réseau de commercialisation et de distribution : Gan Lu Wine Trading (Chine), VCT Afrique et Middle East (Afrique du Sud), Concha y Toro Canada (Canada).*

Début 2015, Concha y Toro a investi 5 millions de dollars pour l'ouverture au Chili d'un centre dédié à la recherche et au développement en viticulture et en œnologie.

**Des échanges favorisés par des accords commerciaux signés entre le Chili et la Chine (2005 et 2010) avec des taxes douanières dégressives (tombées à 0 en 2015). Des accords ont également été signés avec le Japon.*

Woodbridge by Robert Mondavi est une marque américaine qui appartient au portefeuille du groupe Constellation Brands. Il s'agit d'une histoire de grande réussite puisque les ventes de cette marque ont progressé de +33,3% au cours de la période 2006-2013 (Cf. graphique).

**« WOODBRIDGE By
ROBERT MONDAVI »**

La marque qui suit les
tendances de
consommation sur le
marché américain

Destinée initialement au marché américain, la marque s'est progressivement internationalisée (Europe, Chine, Corée du Sud...). Elle est devenue la plus importante, en volume, au sein du portefeuille de Robert Mondavi. Il s'agit de l'une des principales marques américaines dont la typicité des vins provient de la combinaison des techniques traditionnelles et modernes de vinification. D'une façon générale, les campagnes publi-promotionnelles de la marque ciblent les consommateurs âgés de plus de 35 ans.

La marque est produite dans la Woodbridge Winery, fondée en 1979. Elle est située dans la ville éponyme près de Lodi dans le comté de San Joaquin en Californie, centre bien connu de production vinicole, parfois nommé la « capitale mondiale du Zinfandel ». L'établissement réalise la vinification, l'embouteillage et le stockage sur une plate-forme de près de 20 hectares. Le centre est entouré d'un vignoble de 80 hectares.

La marque a intégré le portefeuille de Constellation Brands lors du rachat de la société Robert Mondavi en 2004. Woodbridge est cautionnée par la réputation de la winery Robert Mondavi dont le positionnement du portefeuille de vins est davantage haut de gamme. Toutefois, Woodbridge s'inscrit dans le segment « popular premium » dont les prix au stade de la consommation se placent dans le segment de 5 à 7,99 \$US / bouteille. En 2003, le fondateur, Mr. Robert Mondavi a critiqué le choix de ses héritiers d'avoir associé une marque « popular premium » à la marque Mondavi. A présent, la marque est distribuée aux Etats-Unis par la division VineOne de Constellation Brands, spécialisée dans les vins premium et superpremium du groupe.

Afin de répondre aux tendances de la consommation aux Etats-Unis, début 2008 la marque a lancé un chardonnay légèrement boisé à 7,99 \$US la bouteille. Ce cépage est devenu très populaire, représentant 24% des ventes des vins de table en 2008 et les études de marchés ont montré un fort intérêt de la part des consommateurs pour des chardonnays légèrement boisés. En 2012, la compagnie a lancé plusieurs extensions de marque avec le cépage *moscato* et des assemblages sucrés de rouges et de blancs, très prisés aux Etats-Unis. Compte tenu de la forte demande pour les variétés de muscat, les ventes de Woodbridge Moscato ont été multipliées par 10 entre 2008 et 2011, atteignant 2 millions de dollars.

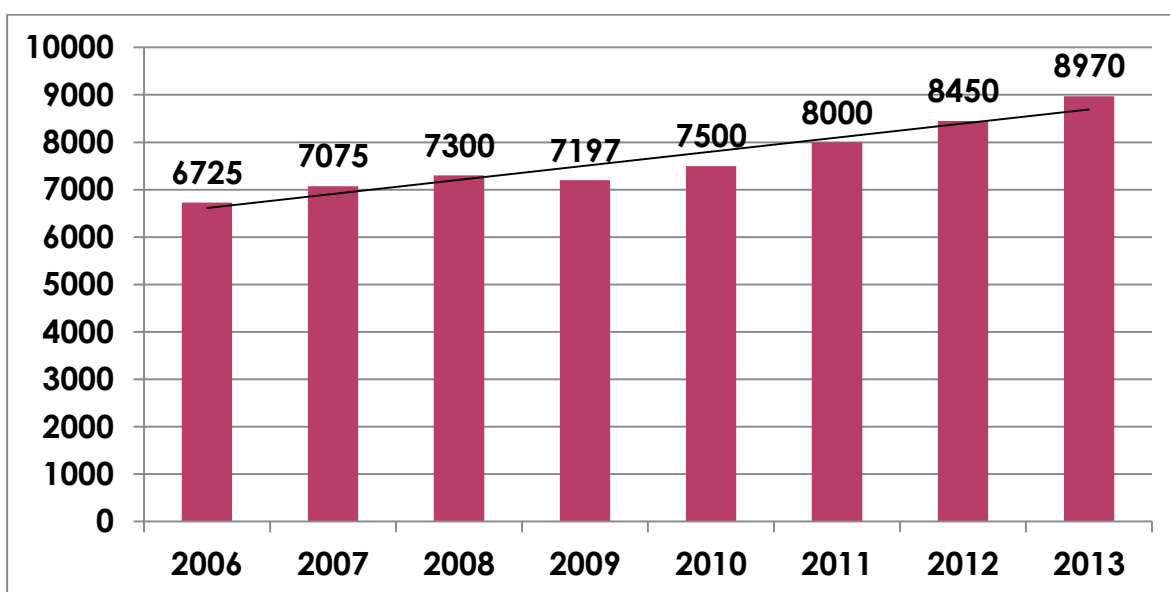
Au-delà des cépages internationaux traditionnels, la marque offre également un Woodbridge Malbec et un vin effervescent non millésimé lancé en 2011, le Woodbridge by Robert Mondavi Sparkling Brut, méthode charmat, au prix de 9,99\$US la bouteille. Ces nouveaux produits ont contribué à relancer la marque dont les ventes en volume étaient en recul en 2009 (Cf. graphique).

En 2007 et 2008, la marque Woodbridge s'est associée à la campagne « Give Hope » de la banque alimentaire America's Second Harvest - le réseau américain le plus important aux Etats-Unis, comprenant plus de 200 banques alimentaires - afin de récolter des fonds. D'autres partenariats ont été établis pour mettre en valeur la marque comme la campagne « Given Through Growing » avec la American Community Gardening Association pour soutenir le développement des jardins potagers dans les communautés urbaines.

En 2014, la marque a participé à une campagne nationale de promotion conjointe (co-branding) au Canada avec la marque de chips Miss Vickie's, propriété de PepsiCo.

Tous les vins de la gamme Robert Mondavi sont certifiés en viticulture durable (standard spécifique d'une association de Vignerons de la Nappa Vallée basé notamment sur des indicateurs de protection de l'eau, d'économie d'énergie par panneaux solaire) et les vins d'entrée de gamme Woodbridge bénéficient de la même certification.

Graphique sur l'évolution des ventes en volume de la marque Woodbridge by Robert Mondavi aux Etats-Unis (2006-2013) (milliers de caisses de 9 litres).



Source : panels de consommation

A titre de comparaison : JP Chenet représente 7 millions de caisses.

En bref

L'ESPAGNE CONTINUE DE REDUIRE « LA VOILURE » TOUT EN SE MODERNISANT. LA PRODUCTION BAISSE AINSI QUE LA CONSOMMATION INTERIEURE. L'ESPAGNE MOBILISE DE FAÇON INCOMPLETE LES BUDGETS EUROPEENS DE L'OCM. CE SONT LES VINS DANS LES CONDITIONNEMENTS LES MOINS CHERS QUI PROGRESSED, CRISE OBLIGE. LES DEBOUCHES SONT ASSURES DU FAIT DE LA PETITE RECOLTE EUROPEENNE. L'ESPAGNE DEVELOPPE SES MARCHES EN VRAC GRACE A SES DISPONIBILITES ET SES PRIX PARMIS LES PLUS FAIBLES.

4.1 ESPAGNE

Faits marquants 2014

Surface

D'après le Ministère de l'Agriculture espagnol (Magrama), après une année de stabilisation des surfaces en 2013, les surfaces viticoles en Espagne ont continué de baisser, pour atteindre 950 541 ha en 2014 (-0,1%/2013). Toutefois, certaines régions enregistrent des augmentations comme Castilla La Mancha avec +0,06% et La Rioja avec +4,4%. La chute la plus significative a été constatée dans la Communauté Valencienne soit -4,3%/2013. Globalement 64% des surfaces concernent les vignes non irriguées avec une réduction de -1,7%/2013. Les vignes irriguées continuent de progresser (+5%/2013).

En Castilla La Mancha les surfaces viticoles sont en pleine restructuration. D'après la *Consejería* de l'Agriculture, 13 842 vigneronnes de cette région ont pu moderniser 53 212 ha au cours du dernier mandat politique régional initié en mai de 2011. La région a annoncé disposer de 140 millions d'euros supplémentaires jusqu'en 2017 pour la reconversion en vignes conduites en espalier ou la plantation de nouveaux cépages.

En Espagne, la demande de plants auprès des pépiniéristes a augmenté de façon significative en vue de la mise en œuvre des plans de restructuration et de reconversion des vignobles. Le prix des plants a augmenté de +10% à +15% par rapport à celui de la campagne précédente en dépit de l'augmentation de la production nationale de 7 millions de plants, passant de 37 millions en 2013/2014 à 44 millions au cours de la dernière campagne.

Malgré les importations de plants en provenance de France et de l'Italie, l'offre totale disponible en Espagne est insuffisante pour faire face à la demande. Ces difficultés, ont forcé le gouvernement de Castilla La Mancha à demander à l'Etat espagnol de prolonger de deux années supplémentaires le délai d'autorisation pour la reconversion du vignoble (2018). D'après l'une des associations professionnelles - Asaja - le manque de plants avoisinerait les 30% du total des besoins.

En Castilla La Mancha, lors de la campagne 2014/2015, l'administration est même allé jusqu'à autoriser à titre exceptionnel l'usage de greffons issus de matériel végétal standard (non certifié) pour le greffage sur des porte-greffes certifiés.

La demande de plants du cépage Airén, cépage autochtone de Castilla La Mancha, s'est considérablement réduite. Sur les 44 millions de la production nationale, la production n'a été que de 7 millions pour ce cépage, comparés aux 12 millions de la campagne précédente. Cette diminution est liée au retard de la mise en œuvre des plans de restructuration, l'excédent ayant été réparti sur d'autres cépages pour lesquels était anticipée une demande plus importante, à savoir le Cencibel (Tempranillo), le Bobal (le Carignan d'Espagne), le Macabeo (Macabeux) et le Garnacha Tintorera (Grenache). Leur production a présenté une hausse considérable pour atteindre 70% de la production nationale. Le Cencibel a représenté 6,8 millions de plants et le Macabeo, 8 millions. Par rapport aux volumes, 58 % concernent des plants certifiés et 42% du matériel végétal standard. Les prix des plants ont augmenté entre 7% à 15% par rapport à ceux de la campagne précédente, le prix était alors situé entre 1,50 € et 1,60 € selon les régions.

Le Conseil de Ministres espagnol a approuvé un nouveau régime de paiements directs dans le cadre de la Politique Agricole Commune, lequel remplace le système des droits au paiement unique (DPU). Près de 75% du vignoble espagnol, soit plus de 650 000 ha, pourra bénéficier du nouveau régime de paiements directs mis en œuvre dès 2015 (aides directes, affectation des droits de Paiement Basique, conditionnalité et SIGPAC). Le nouveau régime de paiement unique dispose d'un budget de 35,705 millions d'euros jusqu'en 2020.

Début mars 2015, le gouvernement de la Rioja a fait une proposition de loi interdisant les nouvelles autorisations de plantation de vignes pour les vins sans indication géographique. Cette nouvelle loi ne concernera que la Communauté de la Rioja et pas les autres territoires de Navarre et du Pays Basque, inclus dans l'appellation DOCa Rioja.

Production

La production espagnole de vin a atteint 41,5 millions d'hectolitres en 2014, soit une baisse de -21% par rapport à la récolte précédente. Sur cette production, seuls 36 millions d'hectolitres ont été vinifiés. D'après les estimations de l'Observatoire espagnol du vin (OEMV), Castilla La Mancha a été la région qui a enregistré la chute la plus importante, ne récoltant que 22,9 millions d'hl, soit une réduction de 30% par rapport aux 33 millions de la campagne 2013-2014.

Demande

En Espagne, près de 64% des 3,75 millions d'hectolitres de vin tranquille consommés à domicile sont achetés en bouteille, la consommation totale tous vins, tous contenants et tous lieux étant de 9,3 millions d'hl en 2012. Le conditionnement change pour l'exportation car ce sont 55% des ventes totales qui sont expédiées en vrac ou dans des conteneurs supérieurs à 2 litres.

En volume, depuis 2009, la consommation de vins tranquilles au foyer a chuté, en moyenne, de 2% chaque année, passant de 4,16 à 3,75 millions d'hectolitres. Les vins conditionnés en bouteilles de verre ont diminué de -2,3% contre seulement de -0,4% pour les vins conditionnés en carton (Tetra Brik®). En valeur, la consommation à domicile a baissé de -1% passant de 945 millions d'euros en 2009 à 900,9 millions aujourd'hui. Cette baisse en valeur concerne essentiellement les bouteilles en verre (-1,2% sur l'année). Toujours en valeur le carton progresse de +3,4%. Cette tendance s'explique essentiellement par le différentiel du prix de ces conditionnements, à savoir 0,88€/litre pour le carton et 1,13€/litre pour la bouteille de verre.

D'après le panel Nielsen, les ventes en libre-service de vins et de cavas en Espagne atteignent 1,335 milliard d'euros, soit -1,3%/2013. Les ventes de vins effervescents restent stables à 184 millions d'euros. Par opposition, la bière enregistre le taux de croissance le plus élevé dans ce circuit de distribution avec + 3,2%.

Prix

Début mars 2015 le prix des vins rouges en vrac a commencé à remonter en raison du dynamisme de la demande. Par contraste, le prix des vins blancs en vrac restait stable. D'après le Magrama, le prix se situait à 1,79€ le degré-hecto pour les vins blancs sans indication géographique (VSIG) alors celui des vins rouges VSIG se situait autour de 2,97€ le degré-hecto. D'après les sources du négoce, en Castilla La Mancha la vente des vins rouges et des moûts concentrés ne pose pas de problème majeur car la demande est forte et il reste peu de produit à mettre en marché. Pour les vins blancs (VSIG), on estime que la demande devrait démarrer au Printemps 2015.

En 2014, le secteur vitivinicole espagnol a perçu 191,76 millions d'euros de fonds communautaires, soit -8,61%/2013 (Enveloppe OCM restructuration du vignoble en France : 100 M€). Ces aides ont été complétées par 142,75 millions d'euros de droits au paiement unique (DPU). Ces aides se situent significativement en dessous des plafonds attribués par l'UE à l'Espagne. Les mesures de restructuration et de reconversion du vignoble n'ont donc pas mobilisé l'ensemble des fonds disponibles.

A noter également que le Pays Basque a été la communauté autonome qui a demandé le plus de fonds pour la promotion des vins dans les pays tiers (5,7 millions d'euros en 2014). A l'inverse, Castilla La Mancha a été la région qui a mobilisé le plus de fonds destinés à la distillation des sous-produits de la vinification (22,37 millions d'euros).

En Espagne, le Magrama estime les stocks totaux de vin à la fin de la campagne 2013/2014 à +33,27 millions d'hl (soit +19,25% 2013), auxquels il faut rajouter près de 3,34 millions d'hl de moûts en stock, la plupart en Castilla La Mancha.

Exportations

En 2013, les *bodegas* espagnoles ont réalisé un chiffre d'affaires record de 6,639 milliards d'euros soit +4,44%/2012. Malgré cela, le résultat d'exploitation est positif mais est à la baisse, avec 238 millions d'euros (-5,14%).

En 2014, l'Espagne a atteint un nouveau record d'exportation de vins avec 22,8 millions d'hl, soit +22,3%/2013. En octobre 2014, l'analyse des données interannuelles de l'exportation de vins espagnols fait ressortir que la première destination des vins espagnols est la France (4,946 millions d'hl soit +36,3%/2013, avec un prix moyen inférieur à 0,5€/litre. Il faut noter l'essor des vins en vrac exportés vers la Russie qui passent à 0,913 millions d'hectos contre 0,251 millions d'hectolitres précédemment. L'Allemagne occupe la première place en valeur avec 374,9 millions d'euros, avec une baisse de -8,8%, et la deuxième place en volume avec 3,591 millions d'hectolitres et une hausse +15,6%. Le Royaume-Uni est une destination moins focalisée sur les vins en vrac, avec un prix moyen de 2,14 €/litre avec 1,598 millions d'hectolitre, soit -3,1%/2013, et 340,7 millions d'euros. Le Portugal est devenu la troisième destination en volume pour les vins espagnols, soit 2,123 millions d'hectolitres avec une augmentation de +60,6%/2013.

L'importante récolte de 2013 a rendu plus facile l'écoulement des vins (notamment en vrac) et des moûts espagnols au cours de l'année 2014. Les Communautés autonomes les plus concernées - Castilla La Mancha, Extremadura et Communauté de Valence – sont leaders de la croissance des exportations en volume.

A l'opposé, les Communautés du Pays Basque, Andalousie et Castille y Léon (productrices de vins sous AOP) sont celles qui ont contribué le plus à la croissance des exportations en valeur.

Début 2015, l'Espagne s'affirme en tant que grand fournisseur de vins en vrac (prix, disponibilités), notamment pour les vins rouges. Le marché des vins de cépage en vrac est très dynamique en raison de la pénurie de vins en France, en Italie et en Allemagne. En début d'année 2015, les coopératives de Castilla La Mancha estiment que près de 40% à 50% des volumes de vin en vrac sont déjà alloués à des acheteurs internationaux.

Importations

Les importations annuelles de vins en Espagne ont chuté de -68%/2013 en raison notamment d'une demande moins importante de vins en vrac en provenance du Chili.

EN BREF

NOUS OBSERVONS UN VIGNOBLE EN REDUCTION, MAIS QUI DISPOSE DE RESERVES DE DROITS IMPORTANTES, UNE ALTERNANCE DE FORTE ET DE PETITE RECOLTE, AVEC UN RECOURS A L'ENRICHISSEMENT, DES STOCKS ENCORE IMPORTANTS, MAIS DES IMPORTATIONS DE VINS ESPAGNOLS A FAIBLE PRIX PAR ANTICIPATION DE LA MAUVAISE RECOLTE, DES VENTES INTERIEURES EN LEGERE PROGRESSION EN VOLUME OU EN VALEUR. LES EXPORTATIONS ONT BENEFICIE DES AIDES EUROPEENNES, MAIS LEUR CROISSANCE EST SUPERIEURE EN EUROPE QU'EN DEHORS DE L'UE, AVEC UNE PLACE ESSENTIELLE POUR LE PROSECCO.

4.2 ITALIE... Faits marquants 2014

SURFACES

En Italie, la superficie du vignoble continue de rétrécir. D'après *Il Corriere Vinicolo*, le vignoble italien a atteint 646 485 ha en 2013 contre 673 325 ha en 2010. Les principales régions sont, dans l'ordre, la Sicile (103 063 ha), les Pouilles (86 711 ha) et le Veneto (78 197 ha). Dans les Pouilles, plus de 50% des surfaces -soit 46 464 ha - sont destinés à la production de vins sans indication géographique.

Par ailleurs, en 2013 on estime qu'il existe 46 455 ha de droits de replantation en possession des vigneron et non encore utilisés ainsi que 1 843 ha de droits de plantation nouveaux pas encore utilisés. De même, la réserve de droits de plantation possède 2 184 ha de droits en stock. Par conséquent, le total du potentiel de surfaces viticoles de l'Italie atteindrait 696 967 ha.

Au cours de l'année 2014, plusieurs régions ont poursuivi l'attribution de droits de plantation issus des réserves régionales : Friuli, Abruzzo, Pouilles, Lombardie et Molise. Dans le cas particulier des Pouilles, la seconde région viticole qui a déjà subi des arrachages massifs, les autorités régionales ont autorisé, en juillet 2014, le transfert des droits de plantation vers d'autres régions.

En février 2015, le Conseil des ministres italien a autorisé le Ministère des Politiques Agricoles à modifier les règles en matière de droits de replantation dans la perspective de l'entrée en vigueur du nouveau système européen d'autorisations de plantation. En particulier la date limite pour déposer les demandes de transformation des droits de plantation en autorisations a été repoussée du 31 décembre 2015 au 31 décembre 2020.

De plus, les droits de plantation pourront être transférés sur tout le territoire italien jusqu'au 31 décembre 2015. D'après la profession, cette mesure permettra de sauver 46 mille hectares de vignes, soit l'équivalent de 7% des surfaces du vignoble italien permettant la production de près de 3,5 millions d'hectolitres de vin. Ce décret du gouvernement national, en autorisant finalement ces transferts, a permis de surmonter l'opposition des régions – Marche, Molise, Abruzzo et Pouilles – qui avaient bloqué les transferts des droits de plantation vers d'autres régions.

En Sicile, l'annonce de l'introduction du nouveau système d'autorisation de plantation a provoqué l'augmentation des prix des droits de plantation, en moyenne de +300%. En juin 2014, ces prix dépassaient 12 000€/ha alors qu'ils se situaient auparavant autour de 2 500 à 3 000€/ha.

D'après les sources du négoce, cela s'explique par le fait que prochainement il ne sera plus possible de transférer les droits de plantation ; il ne sera possible de n'obtenir que des autorisations. Actuellement, la demande de droits de plantation provient essentiellement des régions du Veneto et du Friuli Venezia Giulia. En général, ce sont les terroirs siciliens où les vins sont moins bien valorisés et caractérisés par de faibles rendements qui sont à l'origine de ces transferts.

Production

La production italienne est en recul (45 924 millions d'hl, -15%/2013), mais seuls 44 424 millions d'hl ont été vinifiés en 2014. C'est pourquoi la profession estime qu'il est nécessaire de faire appel à l'importation de vins espagnols pour faire face à la demande intérieure et aux exportations.

La qualité des raisins en Italie a été très hétérogène. Au Sud, la région des Pouilles a été particulièrement touchée par les maladies cryptogamiques et en particulier le botrytis. Le contrôle rigoureux de la réception des raisins de cuve a dû être mis en œuvre par les *wineries*.

Equilibres de marché

En Italie, au 31 juillet de 2014 le négoce subit encore le poids de la récolte 2013, toutefois à un rythme modéré. D'après l'Agea – l'Agence italienne pour les Décaissements dans l'Agriculture - le total des stocks de vins et moûts au 31 juillet 2014 représentaient 45,2 millions d'hectolitres, soit +24%/2013. Il s'agit donc du stock le plus élevé depuis 2010, jusqu'alors situé entre 36 et 41 millions d'hl. Le total de 41 millions d'hl concerne les stocks de vin (+20%/2013) et de moûts se situe, quant à lui, à 4,2 millions d'hl (+90%/2013). Cette situation résulte de l'importante vendange de 2013 avec plus de 53 millions d'hl.

Par type de vins, on observe une augmentation conséquente des stocks des vins blancs hors appellations : au stade de la production on a enregistré 3,3 millions d'hl, soit le double de l'année précédente. Au stade du commerce, les stocks ont augmenté de +32% pour atteindre 6 millions d'hl. Par conséquent, dans l'ensemble des stocks de la production et du commerce, le vin blanc enregistre une variation de plus du double de celle des vins rouges et rosés. Dans les vins blancs à IGP, les stocks augmentent de +54% (3,3 millions d'hl) par rapport à +20% de croissance des stocks des vins rouges et rosés (5 millions d'hl). Par couleur, le poids des stocks de vins blancs représente 41%, soit trois pourcents de plus que l'année précédente.

A la suite de la vendange de 2014, plusieurs régions italiennes du sud et du centre ont autorisé l'enrichissement des vins : la Sardaigne a autorisé l'enrichissement tant des vins tranquilles que des effervescents, la Calabre a autorisé l'enrichissement maximal de 1,5%vol pour les vins AOP Cirò et Melissa ainsi que les vins à IGP Lipuda, Valdi Neto et Calabria ; en Emilie Romagne l'enrichissement maximal des vins à hauteur de 1% vol a été autorisé pour certains vins à appellation (AOP Romagna Sangiovese, Romagna Sangiovese Superiore, Colli d'Imola...) et hors appellation. De même, dans les Marche, le gouvernement régional a autorisé la hausse des limites de l'enrichissement des vins pour certaines AOP jusqu'au seuil maximal de 15% vol d'alcool acquis et en ajoutant au plus 1,5% vol d'alcool potentiel sous forme de moût concentré.

Afin de réguler le potentiel de production, certaines régions – Pouilles, Basilicata, Campania, Calabre - ont également attribué des aides pour la vendange en vert lors de la campagne 2013/2014. Début 2015, la Calabre a annoncé également la prolongation de ces aides prévues pour la nouvelle campagne viticole.

Demandes

En Italie, d'après le panel IRI, les ventes de vins en grande distribution se sont améliorées en 2014, infléchissant la tendance négative de 2013. Les ventes de vins conditionnés en bouteilles de 75 cl ont augmenté de +1,5% en valeur et de +0,2% en volume. Les vins sous appellation, conditionnés en bouteilles de 75 cl, ont augmenté de +1,3% en valeur et -0,7% en volume.

Les données montrent que les vins les plus vendus en Italie sont le Lambrusco et le Chianti, mais leurs ventes s'essouffent. La troisième place est occupée par le cépage Vermentino dont les ventes ne cessent de progresser. Certains autres cépages – le Prosecco, le Nero d'Avola, le Muller Thurgau et le Traminer – enregistrent également des performances positives. Parmi les vignobles émergents en croissance, apparaissent les provinces des Marche et Abruzze avec le Pecorino et la Passerina, ainsi que le cépage sicilien autochtone Inzolia. Pour la première fois, le cépage de l'Umbria, l'Orvieto, rentre dans cette dernière catégorie.

Prix

En Italie, début mars 2015, les prix hebdomadaires des vins à la production pour l'ensemble des vins blancs à IGP sont à la baisse, comparés aux prix de la même période de 2014. Dans certains cas, les variations peuvent dépasser 10% comme pour le Castelfranco Emilia, l'Emilia Trebbiano, le Lazio, le Veneto Pinot Grigio, le Veneto Verduzzo. Les prix des vins blancs à IGP s'établissent ainsi : Castelfranco Emilia (4,15€/vol [hl]), Emilia Lambrusco Bianco (6,05€), Veneto Chardonnay (6,65€) et Veneto Pinot Grigio (9,18€).

En ce qui concerne les vins rouges à IGP, les variations régionales sont hétérogènes. La chute des prix est globale, sauf pour les vins à IGP du Salento (Pouilles) (stabilité) et Salento Rosso et Veneto Raboso (hausse des prix inférieurs à 10%). A titre d'exemple, les prix des vins rouges à IGP s'établissent ainsi : Emilia Lambrusco (5,86€/vol [hl]), Salento rosato (5,70€) et Toscana Sangiovese (8,20€).

Les variations de prix des vins sans indication géographique mettent en évidence des évolutions contrastées. Début mars 2015, avec une valeur de 3,32 €/°vol [hl], les prix des vins blancs poursuivent une tendance de plusieurs mois à la baisse avec une variation de -23,4% par rapport à la même période de 2014. Les prix des vins rouges sans indication géographique, s'établissent à 4,18 €/°vol [hl], après plusieurs mois de baisse, les prix de ces vins ont remonté dès le début de février 2015. Toutefois, début mars 2015 et sur une année, la variation de prix reste négative (-5,3%/2014).

En Italie, les prix de produits alimentaires et boissons restent stables, au stade de la consommation, en contraste avec les évolutions des années précédentes. Les prix annuels des vins, spiritueux et bières sont en légère hausse dans le pays (+1,2%).

Les prix des vins de table à la consommation ont baissé beaucoup plus que les autres catégories de vins. Sur douze mois, les prix des vins sous appellation et des vins effervescents au stade de la consommation augmentent, respectivement, de +1,2% et de +1,9% (comparés à octobre 2013).

Compte tenu des évolutions, on prévoit d'atteindre des prix à la consommation plus élevés, pour tenir compte de l'incorporation des hausses de prix observées au stade de la production.

Exportations

En Italie, la promotion des vins dans les pays tiers a favorisé les exportations de vins notamment celles sous appellation. En 2013, l'ensemble des exportations italiennes de vins embouteillés sous AOP représentent 4,3 millions d'hl et une valeur de 1,8 milliards d'euros. Depuis 2009, on observe une reprise des exportations de vins sous AOP, tant en volume (+2%), qu'en valeur (+5%) et en prix moyens (+3%).

Ces évolutions ont notamment été favorisées par les mesures de promotion des vins dans les pays tiers (i.e. hors de l'Union Européenne). En valeur, on observe une reprise depuis 2009, avec un déplacement du centre de gravité des exportations vers les Pays Tiers qui ont augmenté de +4% au cours de la période 2002-2013. Cette progression concerne essentiellement les volumes. En valeur, l'augmentation des ventes italiennes dans les Pays Tiers est nettement positive mais reste inférieure à la progression des ventes globales au sein de l'UE.

D'après les estimations de Wine Monitor, les exportations italiennes de vins en 2014 se sont ralenties pour atteindre une croissance légèrement supérieure à +1%/2013, soit 5,1 milliards d'euros. L'objectif visé par le Premier Ministre italien consiste à atteindre 7,5 milliards d'euros de vins exportés à l'horizon 2020. Les difficultés à l'exportation ont concerné les principaux marchés : l'Allemagne (vins en vrac), la Chine (politique de restrictions en Chine) et la Russie (embargo). Aux Etats-Unis, au Japon et au Royaume-Uni les exportations italiennes de vins reprennent, notamment sous l'effet de la demande internationale du Prosecco qui a limité la chute opérée dans les exportations de vins tranquilles conditionnés.

Importations

En 2005 l'Italie importait près de 277 millions d'euros de vin et 1,7 millions d'hectolitres. En juin 2014, on estime les importations annuelles à 291 millions d'euros et 2,4 millions d'hectolitres, soit une croissance annuelle moyenne de + 0,6% en valeur et de +3,7% en volume. Au cours du premier semestre 2014 les importations de vins en vrac ont chuté de -26% pour atteindre 55 millions. Les importations annuelles de vins conditionnés concernent les vins français, en croissance de +23 millions d'euros, soit +3%/an, et espagnols, en croissance de +8 millions d'euros, soit +22%/an. Les importations de vins en vrac concernent essentiellement les vins espagnols et américains. Toutefois, lors du premier semestre les importations de vins en vrac sont en croissance de +24 millions d'euros au cours du premier semestre de 2014. Les importations de vins en vrac américains ont chuté de -40%, soit -22 millions d'euros.

La chute des importations des vins américains s'explique par la forte hausse de nature conjoncturelle, des importations de vins en vrac en provenance des Etats-Unis en 2013. A noter également que l'Italie importe un flux continu de vins en vrac australiens pour environ 7 millions d'euros par an. Dans les vins effervescents, la France est le fournisseur « absolu » avec 110 millions d'euros sur un total de 114 millions/an).

Le deuxième semestre de 2014 a été marqué par une hausse importante des flux d'importation de vins et moûts en provenance de l'Espagne. La faible récolte et les problèmes de qualité des vins en relation avec l'état sanitaire des raisins de cuve a marqué l'offre de vins italiens. Les accidents climatiques comme les maladies du vignoble ont donc influencé les prix à la production. Les prix attendus par la production n'ont pas été au rendez-vous et les prix à la production ont baissé de façon continue. De plus, les autorités ont constaté une hausse des importations, avec près de 2 millions d'hectolitres de vins et de moûts espagnols importés, à des prix plus faibles que ceux des vins italiens, entre le mois d'août et la fin décembre 2014.

Cette situation a amené les responsables du service des fraudes à intensifier les contrôles sur des situations à risque telles que des vinifications avec un degré trop faible, l'usage des produits non autorisés pour l'enrichissement et la crainte de l'utilisation de vins et moûts espagnols pour la production de vins d'origine italienne. Sur 3 600 opérateurs contrôlés entre les mois d'août et décembre de 2014, le taux d'irrégularités constatées par le Ministère a avoisiné les 20% des opérateurs et 6,8% d'un total de 900 échantillons de vins analysés, y compris des vins à IGP et AOP. 65% des irrégularités constatées concernaient simplement des problèmes de nature administrative ou de documentation.

Malgré ces craintes, les irrégularités constatées ont été inférieures à celles de l'année 2013 puisque, d'après les autorités, les prix des raisins de table ont été considérablement plus rémunérateurs qu'en 2013 et ont dissuadé les actes frauduleux.

En Bref

LA CRISE VITICOLE ARGENTINE EST BIEN LE RESULTAT D'UN DESEQUILIBRE ENTRE L'OFFRE ET LE DEMANDE DE VIN. DEUX BONNES RECOLTES SONT CONFRONTEES A UNE BAISSSE DES EXPORTATIONS ET UNE CHUTE DE LA CONSOMMATION INTERIEURE. L'AJUSTEMENT

TRADITIONNEL PAR LES MOUTS ET LES MOUTS DE RAISINS CONCENTRES A ETE INSUFFISANT ET RENCONTRE LUI-MEME LES LIMITES DE CE MECANISME PAR L'EXISTENCE D'EXCEDENTS SUR CE MARCHÉ SECONDAIRE. ON PENSE AUX EXCEDENTS D'ALCOOLS ISSUS DES DISTILLATIONS EUROPEENNES DANS LES ANNEES QUATRE-VINGT, « SOLDEES » COMME ALCOOL INDUSTRIEL A BAS PRIX. CE DESEQUILIBRE « SUBI » EST RENFORCE PAR LA PERTE DE COMPETITIVITE DU SECTEUR, LES MECANISMES MONETAIRES N'ETANT PLUS SUFFISANTS POUR PROTEGER LA FILIERE. ON SEMBLE ATTEINDRE, DU MOINS POUR CE SECTEUR, LES LIMITES DES DEVALUATIONS QUI NE SONT PLUS GUERE COMPETITIVES.

LE MARCHÉ FONCIER COMME LES PLANTATIONS NOUVELLES ILLUSTRENT TRES CLAIEMENT LA CONJONCTURE ET LES INTERVENTIONS PUBLIQUES APPARAISSENT INDISPENSABLES POUR ATTENUER LES CONSEQUENCES CATASTROPHIQUES DE CETTE CRISE.

Surfaces

La surface vitivinicole en Argentine était de 223 580 ha en 2013. Les surfaces sont en légère augmentation puisqu'en 2011 elles s'établissaient à 218 498 ha. D'après l'Institut National de la Vitiviniculture (INV), 71% des surfaces se trouvent dans la région de Mendoza et 21,30% dans la région de San Juan. L'Argentine possède 25 732 exploitations viticoles dont 42% disposant d'une surface de 1 à 5 ha. La surface moyenne du vignoble argentin est établie à 8,8 ha. Toutefois, en 2013 il est possible d'identifier 173 vignobles, situés principalement dans la province de Mendoza, occupant une surface supérieure à 28 750 ha, soit une surface moyenne supérieure à 166 ha.

Les nouvelles plantations se font essentiellement dans la région de Mendoza avec 5 397 ha en 2010 ; 3 978 ha en 2011 et 2 083 ha en 2012. Mais en 2013, seuls 180 ha ont été plantés dans cette région. A San Juan le niveau et le rythme des plantations ont été moins élevés avec 2 006 ha en 2010 ; 636 ha en 2011 ; 362 ha en 2012 et 27 ha en 2013. Cette tendance met en évidence un ralentissement des plantations nouvelles en Argentine passant de 8 010 ha en 2010, à seulement 218 ha en 2013.

A Mendoza les prix du foncier viticole sont restés relativement stables. L'offre de vignes et vignobles proposés à la vente a augmenté de façon très significative. L'inflation, le manque de produits phytosanitaires pour l'après-récolte, des difficultés pour réaliser la taille, le manque de plants de vigne pour les replantations et la crise générale du secteur (Cf. ci-après) ont amené beaucoup de propriétaires à abandonner les vignes ou à les mettre en vente. Selon les estimations locales, l'offre de propriétés viticoles a augmenté de +30%/2013. Seuls les terroirs viticoles de la vallée de l'Uco n'ont pas été touchés.

4.3

ARGENTINE...

Faits marquants 2014

Production

D'après l'INV, en 2014 la récolte de raisins de cuve en Argentine a atteint 26,35 millions de quintaux soit 15,2 millions d'hectolitres de vin. L'Argentine compte, en 2014, 918 unités de vinification. Globalement, la production aurait dû coïncider avec les ventes tant nationales qu'à l'exportation. Première région, la province de Mendoza a récolté 70% du total national, vinifiés par 657 bodegas, soit 11,5 millions d'hectolitres de vin et 2,3 millions d'hectolitres de moûts. Seconde région viticole, San Juan a récolté 23,47% du volume national, transformés par 128 bodegas, soit 2,6 millions d'hectolitres de vin et 2,1 millions d'hectolitres de moûts. Le degré d'alcool obtenu est jugé faible en raison d'un ensemble d'aléas climatiques majeurs. Ils atteignent 12,3 vol pour les blancs et 12,5% vol pour les vins de couleur dans la province de Mendoza. Le degré moyen est le même pour tous les vins de la province de San Juan et atteint 12,3% vol.

En 2015, les prévisions de récolte de l'INV sont plus optimistes bien qu'en évolution, et espèrent une récolte à peine plus importante de 200 mille quintaux de raisins supplémentaires soit 26,54 millions de quintaux (+1%). Pourquoi et comment cette très faible croissance déséquilibre-t-elle le marché ?

Equilibres de marché

Compte tenu de l'importance de la récolte annoncée pour 2015, l'INV attend un accroissement des stocks, les faisant monter à sept mois pour les vins blancs, soit 2 millions d'hectolitres. Ce sont donc les stocks et le recul des exportations qui expliquent ce déséquilibre. Des discussions portent sur la façon de réduire ce stock pour faire remonter les prix. A cet effet, le gouvernement a annoncé un train de mesures. Certaines de ces mesures n'ont pas été acceptées par les représentants professionnels. En effet, celles-ci n'ont pas produit les effets attendus sur les marchés et ne correspondent pas aux mesures demandées par la profession à l'occasion de la manifestation, à Mendoza, de 5 000 personnes, le 15 janvier 2015.

1. L'échelonnement : un accord entre les gouvernements des provinces de Mendoza et de San Juan, a imposé un délai supplémentaire pour la mise en vente des vins de la récolte 2015. En effet, l'INV a accepté que les vins de 2015 ne soient libérés qu'à partir du mois d'août 2015 afin que les bodegas soient obligées de commercialiser les vins en stock ou achètent des vins auprès de tiers, réduisant ainsi les vins en stock des campagnes précédentes.
2. Les subventions à l'export : Le gouvernement de Mendoza a annoncé vouloir apporter une subvention aux raisins de cuve destinés à l'exportation à hauteur de 1 peso/kg¹ et ainsi réduire les stocks 1,6 millions d'hectolitres. Mais certains établissements ont considéré que la subvention de 1 peso/kg ne permettait pas de rendre compétitif le vin argentin au regard des prix des vins espagnols sur les marchés internationaux.

¹ Le taux de change moyen du peso argentin le 28 mars 2015 est : 1.00 EUR (euro) = 9.59623 ARS (peso argentin) soit 1 ARS = 0.104208 EUR

3. **Les subventions conditionnelles à l'export** : Le gouvernement de Mendoza a accepté d'attribuer une subvention de 0,75 peso/kg de raisin de cuve destiné à l'élaboration de vins blancs pour l'exportation en échange du fait que les bodegas paient un minimum de 0,85 peso/kg aux viticulteurs. Le viticulteur recevrait ainsi 1,60 peso pour chaque kg/raisin de cuve destiné à l'élaboration de vins blancs pour l'exportation).

Contrairement à l'accord sur les moûts qui est obligatoire, cette dernière mesure est appliquée sur une base volontaire. Le gouvernement a assuré qu'au moins 50 entreprises recevront jusqu'à 60 millions de kg de 2 500 producteurs de raisins. Début mars 2015, le prix des moûts ne s'est pas redressé malgré cette mesure.

4. **Les aides logistiques** : Le gouvernement a également annoncé une aide pour compenser les coûts logistiques de 0,10 dollars US par litre de vin blanc.
5. **Les financements spécifiques** : De plus, début mars 2015, le gouvernement de Mendoza étudiait la possibilité d'émettre des « Titres Vitivinicoles » (TIVI) pour aider à surmonter la crise du secteur. Ces titres seraient délivrés aux producteurs pour les aider à réduire les stocks de vin au négoce. Ces titres seraient ensuite amortis avec des intérêts. D'après les premières discussions, ces titres auraient une durée de six ans et représenteraient une dépense de près de 1 650 millions de pesos argentins [ARS] de la part du gouvernement régional. Un instrument de régulation similaire avait été utilisé à la fin des années 1980.
6. **La régulation par les moûts** : Enfin, les provinces de Mendoza et de San Juan ont décidé de bloquer 35% de la récolte de 2015 pour la production de moûts. Cette mesure réduirait également les stocks excédentaires de vin. La Chambre des Exportateurs de Moûts Argentins estime que ce pourcentage est excessif. En janvier 2015, le prix moyen de la tonne de moût concentré exporté a atteint 1 081 dollars américains, avec une chute des ventes de -34,2% en valeur et de -8% en volume par rapport à la même période de 2014. La chute des prix des moûts concentrés exportés a été continue au cours de l'année 2014.

En ce début d'année, les exportations de moûts concentrés ont également perdu leur compétitivité vis-à-vis d'autres produits concurrents des moûts comme les jus de fruits. Bien que demandé par les 19 Chambres vitivinicoles à la mi-janvier 2015, le pourcentage de 35% a été reconnu à la mi-mars comme excessif par ces Chambres, compte tenu de l'évolution des prix des produits concurrents à l'échelle internationale.

La Chambre des exportateurs espère pouvoir exporter 117 mille tonnes de moûts concentrés argentins en 2015. Certains prix des moûts atteignent aujourd'hui 700 dollars US/tonne et ce faible niveau met en difficulté la rentabilité de l'activité viticole argentine.

Demande

D'après les chambres sectorielles du vin, la viticulture est confrontée à l'une des crises les plus importantes des sept dernières années, voire de toute l'histoire de l'industrie viticole argentine. Depuis 2008, le secteur évolue comme une « corde flexible » perdant plus ou moins de compétitivité, tant sur le marché domestique que sur le marché export. La crise ne vient pas des fluctuations de récolte, mais de la dégradation des conditions macro-économiques. En effet l'inflation galope et atteint aujourd'hui une moyenne annuelle de 30%, les coûts de production, dépendants de produits importés, sont en hausse.

De plus, la dégradation du taux de change argentin bénéficie d'autant moins aux exportations que l'euro se déprécie lui-même vis-à-vis du dollar, améliorant la compétitivité des vins européens, et espagnols en particulier, sur le marché américain notamment. Finalement tant les petits exploitants que les grands, subissent les effets de la conjoncture.

D'après les données de l'INV, en 2014 les ventes ont reculé de -7,36%/2013, mais moins sur le marché national (-4,15%) qu'à l'étranger (-17%/2013). La chute de la consommation intérieure se poursuit encore plus nettement que celle des pays producteurs traditionnels européens. En effet, d'après le magazine *Fincas*, la consommation de vin en Argentine est passée, au cours des 40 dernières années, de 77 litres par personne et par an, en 1974, à 23 litres en 2014.

Les statistiques montrent que l'Argentine subit ce déclin du marché domestique du vin et cette situation a contribué à générer des stocks structurels. On estime qu'en Argentine 62% des établissements vitivinicoles n'approvisionnent que le marché intérieur. Entre 2005 et 2013, l'Observatoire Vitivinicole Argentin montre un gain de parts de marché des entreprises exportatrices au détriment des entreprises ne vendant que sur le seul marché intérieur. Ce changement a concerné Mendoza, San Juan, Rioja, Rio Negro et Neuquén. Toutefois, Salta et Catamarca ont suivi une tendance opposée. Malgré ces évolutions, le marché domestique continue d'être le plus important. Les *bodegas* agissant sur le marché national ont un seuil maximal de prix lié à celui avantageux des boissons de substitution (bières, eaux embouteillées...). Sur le milliard de litres de vin vendu annuellement en Argentine, près de 80% le sont à faibles prix, soit moins de 18 ARS/litre (1,8€/l). Cette difficulté met en relief les difficultés des *bodegas* argentines pour atteindre la taille critique leur permettant de mieux valoriser leurs vins. Les *bodegas* dépendent des cavistes pour 30% de la valeur des ventes et les délais de paiement atteignent entre 90 à 120 jours.

En outre, le secteur vitivinicole argentin voit avec appréhension le projet de changement de loi visant à introduire la « tolérance zéro alcool » au volant. En effet, la loi actuelle prévoit 0,2 g/l pour les motocyclistes et 0,5 g/l pour les conducteurs de voitures particulières. L'ensemble de la profession viticole argentine – Coviar, INV, Bodegas de Argentina et Fonds Vitivinicole de Mendoza - s'est mobilisé pour s'opposer à ce projet de loi.

Prix

Avec la conjoncture défavorable, les prix des raisins de cuve et des vins ont baissé au cours des derniers mois. Cette situation s'explique principalement par l'importance des volumes des récoltes 2014 et 2015, associés à la chute de la demande nationale et internationale. La pression sur les prix devrait s'accroître en 2015 avec une récolte plus importante qu'en 2014. Cette situation est générale et certains producteurs livrent les raisins sans s'être accordé au préalable sur leur prix.

Toutefois, en tendance et sur quatre ans, une étude des Consorcios Régionaux pour l'Expérimentation Agricole (Crea), évaluent l'augmentation des prix moyens des raisins de cuve entre 10% et 15%, mais les coûts de production ont augmenté de 80% au cours de cette même période. Pour faire face à cette situation, la Banque de la Nation a ouvert une ligne de crédit de 50 millions de pesos dans un premier temps, complétée d'une subvention de 9% octroyée par le Ministère de l'Agriculture.

Le gouvernement s'est engagé à créer un observatoire des prix du vin et à établir un fonds pour le financement de la filière vitivinicole. Ces mesures visent à faire face aux préoccupations des vigneron début 2015 : la baisse des prix des raisins de cuve, la baisse de la consommation et les stocks élevés. Par rapport à ce dernier, un accord entre le gouvernement fédéral et les gouvernements des provinces de Mendoza et de San Juan a débouché sur une proposition de création d'un « fideicomiso ». Il s'agit d'un instrument juridique et contractuel, répandu en Amérique latine où l'Etat intervient pour résoudre des problèmes de développement et qui consiste à transférer la propriété des stocks de vin au gouvernement régional. Le budget alloué à cette opération est de 50 millions de pesos pour ainsi réduire les stocks et alléger la pression sur les prix du vin.

Exportations

En 2014, les exportations de vins argentins conditionnés ont atteint 1,805 millions d'hectolitres, soit +0,6%/2013, et 740 millions de dollars, soit -1,1%/2013. Les exportations de vins en vrac ont reculé considérablement en volume pour atteindre 0,666 millions d'hectolitres (-42%/2013) et 63,7 millions de dollars (-31,7%/2013), donc un peu moins en valeur. Le prix moyen des vins en vrac exportés (0,96 dollars/litre) a donc augmenté de +17,8%. Ce prix marque également la perte de compétitivité des vins argentins.

Pour le vins conditionnés, conjointement avec la crise sur le marché intérieur, l'Argentine a continué à perdre des parts de marché en volume aux Etats-Unis (626 mille hectolitres ; -5,3%/2013) et au Canada (179 mille hectolitres ; -1,7%), ses deux principaux marchés. La situation s'est toutefois améliorée sur le marché brésilien (139 mille hectolitres ; +1,2%) et vers les pays d'Amérique Latine : Mexique (559 mille hectolitres ; +14,4%). Au Royaume-Uni, les exportations de vins conditionnés repartent (166,9 mille hectolitres ; +27,2%).

Pour les vins en vrac, le volume des expéditions vers les Etats-Unis (379,7 mille hectolitres, -40,1%) et au Canada (47,9 mille hectolitres ; -12,6%) ont fortement pesé sur la tendance négative. Toutefois, sur certains petits marchés nous observons des évolutions positives : Allemagne (34,4 mille hectolitres ; +25,2%), Danemark (35,7 mille hectolitres ; +19,8%), Belgique (18,9 mille hl ; +94,1%).

Les exportations de vins en vrac aidaient à maintenir un faible niveau des stocks, mais elles ont fortement baissé au milieu de l'année 2014. Cette situation est nettement due à la faiblesse des prix des vins en vrac espagnols, situés nettement sous ceux des vins argentins. Très logiquement, les exportations de vins argentins vers l'Espagne ont chuté en moyenne de 95% (données en volume sur 12 mois, à octobre 2013). Seuls les vins effervescents ont enregistré les taux de croissance significatif à l'exportation.

Le commerce international de moûts concentrés concerne principalement trois pays – l'Argentine, l'Espagne et l'Italie - lesquels représentent plus de 80% de l'ensemble du marché. Dans une moindre mesure, le Chili, l'Afrique du Sud et les Etats-Unis participent aux échanges de ce produit. D'après l'Observatoire viticole argentin, les moûts concentrés blancs et rouges suivent des tendances opposées. Les moûts blancs sont demandés principalement pour édulcorer certaines boissons et, par conséquent, ce sont des substituts et en concurrence directe avec les jus de pommes et, dans une moindre mesure, des jus de poire et d'autres fruits. Lors du premier semestre de 2014 on enregistre une demande russe et japonaise en baisse des moûts de raisins blancs destinés à la vinification. Les moûts de raisins rouges ne sont pas utilisés en vinification, mais principalement comme colorant dans les industries alimentaires et pharmaceutiques.

Au cours du premier semestre 2014, on enregistre une baisse internationale de la demande en moûts concentrés (-4%/2013 et -26%/2012). Les prix moyens des moûts concentrés ont chuté de -20%/2013. La demande mondiale de moûts concentrés reste très focalisée sur les Etats-Unis et le Japon.

La filière est donc confrontée à un problème de compétitivité et d'après les experts même le Malbec ne résistera pas.

67

Le Brésil est le troisième client des vins argentins. La dévaluation du real brésilien vient renforcer l'effet de la chute de l'euro vis-à-vis du dollar. Parmi les produits importés, les combustibles alourdissent les coûts de transport routiers jusqu'aux ports. Notons que le coût du transport routier d'un conteneur entre Mendoza et Buenos Aires est supérieur à celui du coût du transport entre Buenos Aires et Rotterdam. De fait le coût du transport a régulièrement été mis à jour en fonction du taux d'inflation dans le pays alors que le prix des vins n'a pas suivi cette actualisation, mais reste d'avantage lié aux fluctuations du dollar américain.

En dernier lieu, la dévaluation opérée par le peso chilien et l'entrée en vigueur des accords de libre-échange signés par le Chili aggravent les difficultés des exportateurs de vins argentins, concurrents traditionnels de leurs voisins chiliens.

Importations

Les importations argentines de vin sont anecdotiques. En 2013, elles ont atteint 6 651 hl, en croissance de +12,66%. Cela a concerné essentiellement les vins blancs (95,32%). Les importations sont principalement des vins conditionnés, en provenance de l'Espagne (77,53%). Il s'agit essentiellement de vins effervescents (6 262 hl), avec une croissance annuelle de +27,53%/2012.

» Dans le détail...

En Bref

LE POTENTIEL DE PRODUCTION SE STABILISE ET LE PRIX DU FONCIER BAISSÉ. LES CHINOIS ARRIVENT SUR LE MARCHÉ DES DOMAINES VITICOLES EN AFRIQUE DU SUD. UNE PRODUCTION NORMALE SUIT UNE ANNÉE PLUVIEUSE, PATHOLOGIQUEMENT DÉLICATE. LES STOCKS SE RÉEQUILIBRENT. L'INFLATION ET LA DÉPRÉCIATION DU RAND METTENT LE PRIX DES VINS AU NIVEAU ESPAGNOL.

LA CONSOMMATION INTERIEURE PROGRESSE TANT EN VOLUME QU'EN QUALITÉ. L'ACCUEIL DES VISITEURS CHINOIS SE DÉVELOPPE. L'AFRIQUE DU SUD SUBIT LA PRESSION DE LA GRANDE DISTRIBUTION EUROPÉENNE POUR EXPÉDIER SES VINS EN VRAC ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE VA ACCENTUER LA TENDANCE DES 2016.

Surfaces

En 2013, la surface sud-africaine plantée en raisins de cuve représentait 99 680 ha, en légère baisse par rapport à 2011 (100 569 ha). Cette situation contraste avec l'évolution des plantations des raisins de table, en augmentation au cours de cette même période (15 715 ha en 2013, soit + 865 ha/2011). Une partie des plantations de raisins de table est destinée à la production de vins. Trois régions leaders dans la production de raisins de cuve se répartissent à égalité les surfaces du vignoble : Stellenbosch, Paarl et Robertson, avec pour chacune 16,3% à 16,8% du vignoble national.

Le rythme des arrachages et des pertes liées aux incendies se ralentit, passant de 4 000 ha par an au cours de la période 2010-2012 à 3 000 ha en 2013. Les nouvelles plantations se réduisent également passant d'environ 2 900 ha en 2012 à 2 000 ha en 2013. In fine, les surfaces moyennes baissent légèrement.

L'organisation *World Wide Fund for Nature* (WWF) reconnaît les efforts entrepris par les viticulteurs en Afrique du Sud dans la préservation des vignobles. La viticulture sud-africaine a, en effet, adopté la charte du WWF afin de préserver la biodiversité des vignobles (entretien des paysages et des rivières, gestion de la faune, prévention des incendies, gestion des déchets, partenariats dans le tourisme écologique...). Après une décennie d'efforts, le programme a largement atteint ses objectifs puisqu'il existe 140 000 ha engagés dans ce programme de biodiversité, pour seulement près de 100 000 ha de vignes dans le pays. La « préservation » de la biodiversité au sein des vignobles constitue l'un des quatre piliers de la stratégie marketing dans la promotion collective internationale de *Wines of South Africa*.

D'après une étude de l'agence Knight Frank, le prix du foncier viticole à Stellenbosch est en baisse significative (-10%/2013) et ce qui attire les acheteurs internationaux, y compris chinois.

4.4 AFRIQUE DU SUD...

Faits marquants 2014

Cet attrait était plus limité lors des sept années précédentes. Dans ce vignoble, en effet, la proportion d'acheteurs d'origine étrangère est de 60%. L'offre de propriétés haut de gamme - dont les prix se situent, en moyenne, entre 8 à 14 millions de rands, mais peuvent atteindre jusqu'à 60 millions de rands² (4,65 millions d'euros) - devient rare.

Production

En Afrique du sud, la production vinifiée reste dans la moyenne avec 11,4 millions d'hectolitres³ comparés aux 10,9 millions d'hectolitres de 2013. Après une période de récoltes moins importantes le niveau de production historiquement élevé de 2013, a ramené la vendange sud-africaine à la « normalité » et à des niveaux « moyens » de production. VinPro, l'organisation qui représente plus de 3 600 wineries en Afrique du Sud, a qualifié cette dernière campagne de match pour la maîtrise des « raisins des fortes pluies ».

Le début des vendanges a été reculé d'une à deux semaines à la suite d'un hiver froid et d'un printemps frais. Les fortes pluies de novembre ont épargné beaucoup d'irrigation, mais des mesures strictes ont dû être adoptées pour éviter la propagation des maladies cryptogamiques, ce qui a induit la hausse des coûts de production.

Equilibres de marché

Les stocks de vins étaient en léger recul passant de 4,33 millions d'hectolitres en 2012 à 4,02 au 31 décembre 2013. Les stocks moyens de vins en fin d'année civile de 2014 sont estimés en hausse de + 11 %, pour atteindre 4,47 millions d'hectolitres. Pour 2015, les estimations suggèrent que le niveau des stocks devrait rester comparable à celui de l'année précédente.

Prix

Au début du Printemps 2015, les disponibilités des vins sud-africains en vrac étaient bonnes. Leurs prix moyens étaient estimés, pour les blancs comme suit : Chardonnay entrée de gamme, entre 0,44 et 0,55€/litre, Sauvignon Blanc entrée de gamme, entre 0,45 et 0,66 €/litre. Compte tenu du niveau des disponibilités en Espagne, les prix des vins blancs d'entrée de gamme en vrac sont assez proches de ceux des vins espagnols. Pour les rouges : le cabernet sauvignon entrée de gamme le prix s'échelonne de 0,53 à 0,64€/litre, le merlot entrée de gamme de 0,51 à 0,60€/litre, la syrah entrée de gamme de 0,52 à 0,60€/litre. Les prix des vins rouges d'entrée de gamme en vrac tendent à être légèrement supérieurs à ceux des vins espagnols.

² 1 ZAR = 0,077460 EUR ; 1,00 EUR = 12,91 ZAR

³ Les chiffres retenus sont ceux de l'OIV et sont hors jus et moûts. Ils divergent un peu des chiffres de la profession car une partie des raisins de table est vinifiée.

Lors de la campagne précédente, le marché des vins était très tendu. L'offre de vins était plus étroite au début du printemps de 2014, pour les vins blancs notamment. De façon paradoxale, les prix des vins en vrac sud-africains, en euros, étaient similaires, voire inférieurs, à ceux du début du printemps 2014. Cela s'explique par la progression de l'inflation dans le pays et par la dévaluation du rand sud-africain.

Demande

La consommation individuelle est proche des 7 litres par personne. La demande intérieure a augmenté en moyenne de +4%/an avec l'émergence de nouveaux consommateurs de vin. Le nombre de caveaux de dégustation a également progressé pour atteindre 500 en 2013. Cette expansion du marché du vin contraste et compense la baisse de la demande de brandy, laquelle a reculé de -28% entre 2008 et 2013. On estime qu'un litre de brandy équivaut à environ 5 litres de vin.

Au cours des sept dernières années, la consommation des vins du segment « standard » a régressé par rapport aux vins « premium » et « super-premium ». En termes de valeur, le segment « super premium » reste relativement stable au cours de la période mais la valeur des ventes des vins dans le segment « premium » est en augmentation. Les vins effervescents ne représentent que 2,5% des volumes vendus dans le pays mais la part de marché en valeur représente 8% (en légère baisse).

Dans le segment super-premium, les vins rouges représentent 45,6% des volumes et 53,2% de la valeur. Les volumes et la valeur des vins rosés sont à la baisse dans ce même segment. Dans le segment « premium » la part de marché des vins rosés a augmenté significativement. Dans l'ensemble, la part de marché des vins rosés dans les segments premium et super-premium a progressé avec une augmentation des volumes de +15% entre 2010 et 2014.

Les vins de Chenin Blanc et de nouveaux assemblages de vins blancs ainsi que des vins rouges sucrés font tendance. Les ventes aux enchères de la « Cape Wine Auction 2015 » ont augmenté de +50%/2014 pour atteindre 910 000 dollars, ce qui montre la capacité de ce pays à se positionner en tant que producteur de vins de haute qualité.

La filière sud-africaine du vin met en œuvre un plan stratégique baptisé WISE : *Wine Industry Strategic Exercise*. Ce plan vise à développer la consommation du vin sur le marché intérieur, à abaisser les exportations de vins en vrac de 65% à 40% et à faire progresser la participation des communautés noires dans la propriété des terres agricoles et des droits d'accès à l'eau de 1,5% à 15%.

En 2013, l'Afrique du Sud a représenté les deux-tiers de la production globale de vins issus du commerce équitable (*Fair Trade*), que l'on estime à 460 000 bouteilles. L'Argentine et le Chili produisent également des vins certifiés sous le même label.

La consommation de vin sur le continent Africain croît à une vitesse cinq fois supérieure à celle de la moyenne mondiale du fait de l'amélioration des conditions économiques et politiques.

D'après l'étude de l'IWSR, la consommation de vin en Afrique a atteint 72 millions de caisses en 2013, soit +17,3%/2009. Sur dix ans cette consommation a progressé de +33% alors qu'au niveau mondial la croissance n'a pas dépassé les +6%. Entre 2009 et 2013 et par ordre d'importance, les vins blancs ont augmenté de +3%, soit 2,86 millions d'hectolitre, les rouges de +28%, soit 2,88 millions d'hectolitres et les rosés de +92%, soit 0,15 millions d'hectolitres.

Exportations

Malgré le léger rétrécissement de ses surfaces, le vignoble sud-africain continue d'augmenter sa contribution au produit intérieur brut (PIB) du pays et à la création d'emplois. En 2013, cette industrie a représenté 1,2% du PIB et représentait 300 000 emplois directs et indirects. La dévaluation du rand sud-africain vis-à-vis du dollar américain qui s'est apprécié de presque 80% vis-à-vis de ce dernier, a contribué à dynamiser les exportations de vins en 2014.

Malgré cette expansion, depuis 2001, le secteur doit faire face à la montée des coûts de production. En effet, alors que la rentabilité a augmenté de +38% de 2008 à 2013, les coûts de production ont, quant à eux, progressé de +52% au cours de cette même période. Le prix de revient au litre de vin conditionné a augmenté de +146% et celui des vins expédiés en vrac de +46%.

Les vins conditionnés et les effervescents ont montré de bonnes performances en valeur (+6,3%/2014). Mais le volume des exportations sud-africaines s'est contracté de par la réduction des expéditions de vins en vrac et en bag in box (-16,6%/2014). En 2014, les exportations de vins sud-africaines ont atteint 4,8 millions d'hectolitres, en chute par rapport à un volume record de 5,26 millions d'hectolitres en 2013.

En volume, le Royaume-Uni continue d'être la principale destination pour les vins sud-africains. Les expéditions vers la Namibie ont augmenté de façon considérable. A l'opposé, les exportations vers l'Allemagne, la Russie, les Etats-Unis, la France et l'Espagne se sont réduites en 2014. Notons également l'accélération des exportations vers la Chine de +63%/2013. Cette expansion s'inscrit dans une stratégie délibérée. Des milliers de touristes chinois visitent les vignobles de l'Afrique du Sud chaque année, des investisseurs chinois sont présents dans les vignobles et de très nombreuses *wineries* disposent d'une communication et d'une signalétique des lieux touristiques en chinois. En octobre 2014, un premier bureau de représentation sud-africain a été ouvert à Hong-Kong et des actions significatives de marketing ont été entreprises à Shanghai et à Beijing.

En Afrique du Sud, les principaux exportateurs s'insurgent contre les exportations massives de vins en vrac promues par les grandes chaînes de distribution internationales en vue de réduire les coûts d'approvisionnement. Selon les sources professionnelles, 70% des volumes exportés ont été réalisés en vrac en 2014, lesquels seront ensuite embouteillés à proximité des bassins de consommation. L'Union Européenne est le principal marché sud-africain pour les expéditions de vins en vrac.

En l'an 2000 les exportations de vins en vrac ne représentaient que 26% des volumes. Cette campagne professionnelle se fait à l'aube de la mise en œuvre de l'accord de libre-échange en 2016, signé avec l'UE et qui permet de doubler le quota d'exportations de vin exemptée du paiement de droits de douane, allant jusqu'à 1,1 millions d'hectolitres. Cet accord est de grande importance puisque 72% de l'ensemble des exportations sud-africaines de vin sont destinées à l'UE.

Importations

Les importations sud-africaines de vin sont modestes et défavorisées depuis 2011 par la dévaluation du Rand vis-à-vis du dollar américain. Les importations de vins « naturels » (vins de table + concentrés) ont pratiquement disparu, passant de 17,7 millions de litres en 2012 à 690 mille litres en 2013. Les vins fortifiés progressent légèrement, passant de 98,5 mille litres à 108,5 mille litres. Les vins effervescents importés ont légèrement baissé pour atteindre 261,9 mille litres en 2013.

**CONJONCTURE
DES RECOLTES AU
NIVEAU MONDIAL**

Synthèse Mondiale

La production viticole mondiale de 2014 (hors jus et moûts) est estimée à 279 millions d'hectolitres par l'OIV, soit une baisse de -4%/2013. Cette production est similaire à celle de 2005. En 2013, l'augmentation significative des productions vinifiées espagnole (45,6 millions d'hl) et italienne (54,03 millions d'hl) ont pesé lourdement sur la hausse de la production mondiale. En 2014, la production vinifiée dans ces pays est en recul significatif : l'Italie (44,74 millions d'hl, soit -7%/2013) et l'Espagne (41,62 millions d'hl, soit -8%/2013).

D'autre part, la consommation mondiale de vin en 2014 en légère décroissance est estimée à 240 millions d'hectolitres (-2 millions d'hl/2013).

Dans ces conditions, l'écart entre la production et la consommation se réduit, passant de 49 millions d'hl en 2013 à 39 millions d'hl en 2014. Cet écart n'est toutefois pas un excédent puisque une partie de la production vinifiée – entre 25 à 35 millions d'hectolitres – est, selon l'OIV, destinée à l'approvisionnement des marchés industriels (brandies, vermouths...).

En 2014, le commerce mondial du vin a augmenté de +2,5% en volume pour atteindre 104 millions d'hl mais reste stable en valeur, à hauteur de 26 milliards d'euros. Le commerce international du vin en vrac continue d'augmenter et représente 37% des volumes, mais la part des vins tranquilles commercialisés en bouteille domine les échanges avec 55% des volumes. Les vins effervescents ne représentent que 8%, mais leur part de marché est en légère augmentation.

En 2015, les premières estimations de production des vins dans l'hémisphère sud présentent des tendances contrastées que nous analysons ci-après :

Australie

D'après les estimations au mois d'avril 2015, la récolte australienne devrait atteindre près de 1,7 millions de tonnes de raisins de cuve, niveau proche de celui de la campagne précédente, soit 12,02 millions d'hectolitres de vin. Si ce montant se confirme, les vignerons australiens prévoient des difficultés considérables pour la prochaine campagne. En effet, d'après une enquête de la fédération australienne des vignerons moins de 15% des exploitations ont fait des bénéfices lors de la campagne 2014.

Dans la Riverina, lieu du siège de Casella Wines, la récolte de 2015 a atteint un niveau record. D'après certains professionnels, les rendements y ont été très élevés pour une récolte de 320 000 tonnes.

Les derniers mois ont été particulièrement difficiles. Malgré une évolution de la parité du taux de change du dollar australien vis-à-vis du dollar américain, favorisant les exportations australiennes de vin, les prix des raisins de cuve ne se sont pas améliorés. Contrairement aux attentes, ces prix ont chuté pour pratiquement tous les cépages.

Si cette tendance persiste encore au cours de la prochaine campagne les vignerons seront obligés de réduire leur potentiel de production (arrachages ou non-récolte).

Les vignerons qui ne disposent pas de contrats formalisés pour la livraison des raisins de cuve risquent de ne pas être en mesure de vinifier leur vendange et de devoir faire face à une autre année de pertes financières.

Dans l'association des vignerons de la Murray Valley, environ 60 vignerons ont disparu des bases de données de l'association lors de la campagne de 2014, soit près de 700 hectares de surface viticole. En 2015, l'association s'attend également à une réduction du nombre de ses membres et de leurs surfaces.

Dans la zone de Sunraysia, l'abandon des vignes est une pratique répandue. En 2015, beaucoup de vignerons ont décidé de ne pas récolter les raisins. Cette situation contraste avec l'essor de l'industrie des raisins de table où la demande et les prix sont attractifs.

Dans la Barossa Valley, région de l'Australie du Sud, les vendanges se sont déroulées dans un temps record. Les gelées du mois d'octobre ont réduit la récolte de syrah.

Dans la région de Victoria, les vignerons sont inquiets des incidences des brûlures planifiées par le gouvernement régional. Il s'agit d'un programme régional de prévention des incendies introduit dans l'Etat de Victoria dès 2009 dont l'objectif consiste à brûler 5% de terres publiques chaque année et visant à atteindre 390 000 ha. Ces brûlures pourraient impacter le volume et la qualité des raisins (tâches de fumée). En raison d'incendies en début d'année, des tâches de fumée ont été identifiées dans plusieurs vignobles dans la zone d'Adelaide Hills.

Nouvelle-Zélande

D'après les sources officielles, lors de la campagne de 2014, les vignerons néozélandais ont produit 445 000 tonnes de raisin, soit un record de 3,2 millions d'hectolitres de vin (+29%/2013) (OIV, 2014). En 2015, la production de raisin de cuve dans le pays serait à la baisse (-3%/2014).

Marlborough, reconnue pour sa production de Sauvignon Blanc, est la principale région de production, représentant plus de trois-quarts de la récolte de raisins de cuve du pays. En 2015, les volumes de production dans cette région sont en baisse. Dans la région de Gisborne, principale rivale de Marlborough, où la production de chardonnay est significative, la vendange a été de bonne qualité pour tous les cépages et les volumes se situent au niveau d'une année moyenne ou légèrement au-dessus de la moyenne. Dans la région sud de Central Otago, réputée pour sa production de Pinot Noir, le froid (-2 Celsius) et la neige ont créé des conditions de récolte et de transport difficiles.

Afrique du Sud

2015 sera marquée comme la troisième année consécutive de production élevée de vin en Afrique du Sud. D'après les estimations de la profession, la production de 2015 sera légèrement inférieure à celle de 2014 (-3%/2014). Ce pays produit en moyenne 1,5 millions de tonnes de raisins. Toutefois, d'après les estimations de l'OIV à la fin avril 2015, la baisse pourrait être plus significative (-5,3%/2014) pour atteindre une production de près de 11 millions d'hectolitres.

Les températures élevées et les incendies ont provoqué des pertes dans les vignobles autour de Cape Town. Les vigneron craignent les tâches de fumée dans les vignobles.

Chili

Au mois de février, les professionnels chiliens prévoient une récolte de 2015 d'environ 13 millions d'hectolitres. Toutefois, la qualité du raisin pourrait être hétérogène en raison des températures élevées et du manque d'eau dans certaines régions comme Coquimbo.

D'après des estimations plus récentes, le volume de la récolte chilienne devrait se réduire en raison des accidents agro-climatiques. Des inondations vérifiées dans le Nord du Chili au mois de mars 2015 ont touché les régions de Coquimbo, Antofagasta et Atacama. A Atacama, les provinces de Copiapo et de Huasco ont été particulièrement affectées en raison du préjudice porté aux infrastructures d'irrigation de milliers d'hectares. Les surfaces viticoles de Coquimbo ne représentent que 1,96% de la production viticole nationale (vallées de Elqui, Limari et Choapa) et des risques de pourriture des raisins sont à prévoir, mais sans impact significatif sur la production globale⁴.

Argentine

La récolte argentine de 2015 est estimée à 2,54 millions de tonnes de raisins de cuve, soit une réduction de -0,96% par rapport à l'année de 2014 où la production de vin de atteignait 15,2 millions d'hectolitres, récolte « moyenne » au regard des dernières années.

Les estimations de la production de 2015 mettent en évidence des tendances contrastées dans les principales provinces viticoles : à Mendoza la production serait en hausse pour atteindre 1,85 millions de tonnes (+1,02%/2014) et en baisse dans la province de San Juan, avec 0,54 million de tonnes (-0,82%/2014).

Dans la province de Mendoza, la pluviométrie élevée et la grêle ont provoqué l'émergence de maladies et entraîné des pertes au vignoble. Dans la province de San Juan, la sécheresse et les hautes températures ont nécessité le recours à l'irrigation et limité le volume de la production. Des difficultés supplémentaires à San Juan ont été liées au manque de main d'œuvre pour les vendanges.

⁴ L'OIV indique une baisse de -8% dans la production de raisin, en raison des mauvaises conditions agro-climatiques dans le Nord du pays. Nous pensons que cette estimation n'a pas de sens au regard de la petite récolte de 2014 et aux prévisions de récolte indiquées dans la presse aux mois de décembre et février... La récolte de 2014 était déjà très petite et dans le Nord il n'y a pas beaucoup de vignes.



Ces prévisions de récolte sont toutefois contestées par les professionnels car les effets notamment du mildiou pourraient peser beaucoup plus qu'annoncé sur les volumes. Aussi, plusieurs irrégularités ont été détectées par l'Institut National de la Viticulture (INV). En effet les cartes d'identification des cépages lors de l'entrée des raisins dans les *bodegas* ne correspondaient pas aux types de raisins transportés.

Cette pratique des caves vise à remplacer le nom du cépage Malbec par un autre cépage afin que les prix d'achat par les *bodegas* soient revus à la baisse. D'autres irrégularités constatées visent à réduire les volumes déclarés afin de réduire les quantités qu'il est obligatoire de livrer pour élaborer les moûts destinés à équilibrer le marché.

En 2015, l'introduction d'une carte à puces spécifique, associée au cadastre viticole de l'INV, pour l'enregistrement des transactions de raisins – *Tarjeta Viñatero*⁵ – va responsabiliser (légalement) davantage le vigneron vis-à-vis de la livraison des raisins et à éviter les défaillances des systèmes de contrôle précédents.

Conclusion

L'ampleur de l'écart global entre « production – consommation » se réduit. Aussi, les premières conclusions partielles et provisoires de l'OIV amènent à considérer une production de vin dans l'hémisphère sud en léger recul (-3%/2014).

Dans ces conditions, il devrait y avoir une tension plus importante sur les prix des raisins de cuve et du vin. Toutefois, des déséquilibres entre l'offre et la demande continueront d'exister et des disparités régionales devraient persister, en fonction des conditions de marché (volumes, cépages, qualités...).

⁵ La « *Tarjeta Viñatero* »

Il s'agit d'un système de traçabilité du vignoble. Les surfaces viticoles sont enregistrées auprès de l'INV et cela permet de faire connaître la situation à jour de chaque vignoble, les activités et le contrôle. Le système comprend trois composantes : une carte à puce mère, une feuille complémentaire (« *obleas* ») avec les mouvements du raisin et un logiciel intégré aux bases de données de l'INV.

La « carte à puce mère » est le certificat identifiant du vignoble, laquelle est inscrite au nom du producteur. Cet outil est unique et intransférable. La cession du vignoble implique la communication à l'INV et l'émission d'une nouvelle carte mère (ainsi que la destruction de la précédente).

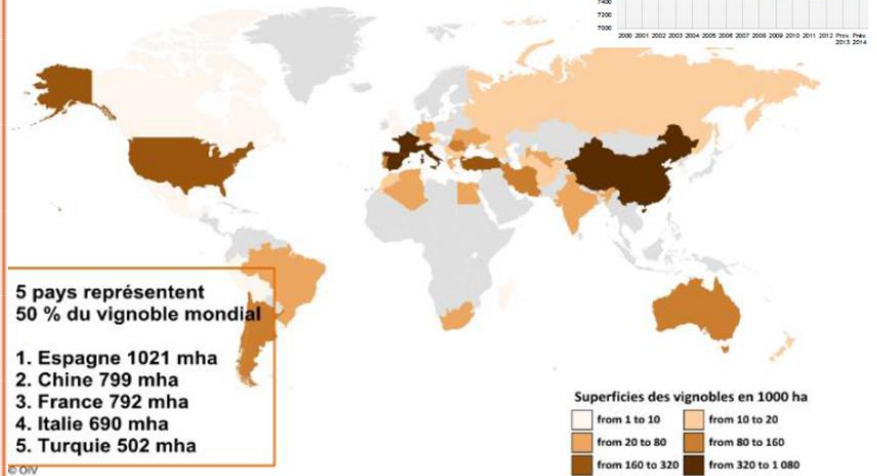
La « feuille complémentaire » est un document imprimé qui sert notamment à accompagner les mouvements de transport de raisins et comprend l'identification de l'origine des raisins et la typologie des cépages. Lors de la livraison des raisins aux *bodegas*, cette « feuille complémentaire » sera livrée sur le lieu de destination et le vigneron obtient un Certificat de Livraison de Raisin (CIU) (poids, teneur en sucre, acidité...) établi lors de la livraison des raisins de cuve.

La carte à puce mère est octroyée gratuitement par l'INV et ne possède pas de délai de péremption. Les « feuilles complémentaires » sont livrées en fonction du volume de la récolte de chaque vigneron. Pour 2015, le nombre de « feuilles » octroyées à chaque vigneron a été fonction de la moyenne des récoltes des campagnes antérieures.

Lorsque la récolte estimée est supérieure à celle de l'année précédente, les vignerons devront solliciter des « feuilles complémentaires » auprès de l'INV. En cas d'urgence ou motif de force majeure, les « feuilles complémentaires » pourront être sollicitées par SMS ou téléphone.

Bulletin de conjoncture internationale

Superficie viticole mondiale totale en 2014 7554 mha

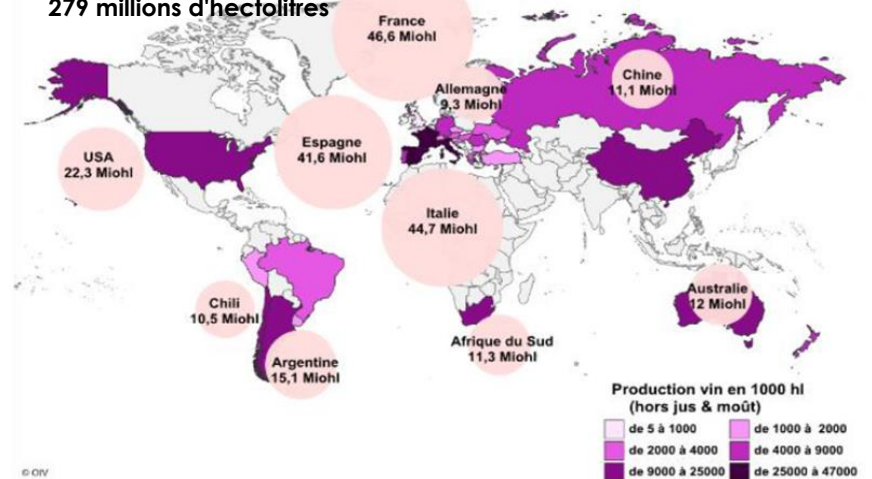


5 pays représentent
50 % du vignoble mondial

1. Espagne 1021 mha
2. Chine 799 mha
3. France 792 mha
4. Italie 690 mha
5. Turquie 502 mha

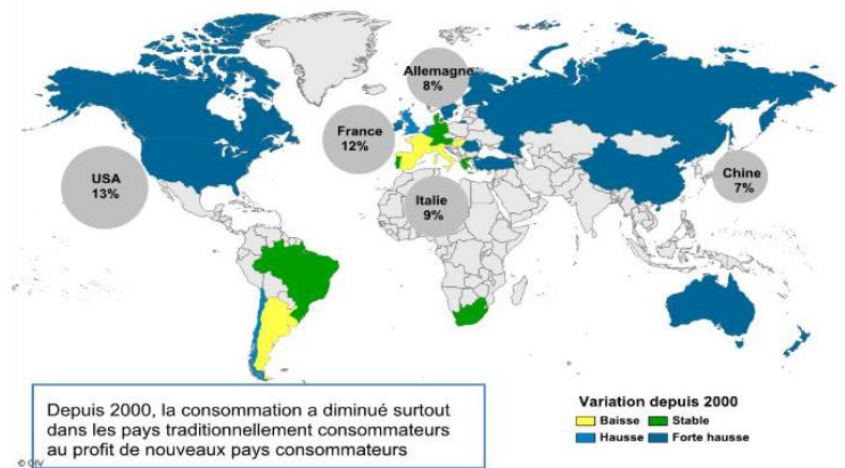
Source OIV

Production mondiale de vin 2014 279 millions d'hectolitres



Source OIV

Ces 5 pays consomment la moitié du vin du monde



Depuis 2000, la consommation a diminué surtout dans les pays traditionnellement consommateurs au profit de nouveaux pays consommateurs

Source OIV



VIGNERONS LANGUEDOC
COOPÉRATEURS ROUSSILLON
Solidaires et durables

Coop de France
Languedoc-Roussillon

Service économique

Contacts:

Isabelle Ribes

Samia Traversac

Caroline Mahé

Tél. 04 67 07 03 20

Fax 04 67 42 95 45

www.coopdefrance-lr.com