

Bilan décembre 2023 (12 derniers mois) – Vins tranquilles - Grande distribution française généraliste

En 2023, les vins AOP de Loire gagnent des parts de marché en rouges et en rosés et occupent une véritable place de leader en blancs et en rosés.

Sur l'année 2023, les ventes des vins AOP de Loire **évoluent plus favorablement que l'ensemble des AOP françaises**. En dépit d'un recul de 4,7% des volumes, le vignoble gagne des parts de marché au sein des AOP (+0,2 pt). 16,6% des ventes de vins AOP en volume dans la grande distribution française généraliste (GD) sont des vins AOP de Loire. Le prix moyen a progressé de 5,5% sur l'année, plus rapidement que celui des AOP tranquilles (+4,8%).

Rosés : Sur sa couleur la plus vendue en GD, le vignoble ligérien consolide sa place de n°1 des AOP rosés avec 31% de parts de marché.



La météo maussade de l'été 2023 a impacté significativement les ventes de vins rosés, sans possibilité de rattrapage sur l'arrière-saison. Le marché français recule pour la 4^{ème} année consécutive et les vignobles de Loire ne dérogent pas à la règle. Pourtant, les ventes de vins ligériens baissent moins vite (-5,4%) sur l'année que l'ensemble des AOP (-8,6%) et que le challenger provençal (-12,3%). Dans ce contexte, **la Loire a renforcé ses positions (+1 point de part de marché)** et représente en 2023 près d'une bouteille de vin rosé AOP sur 3. Ce gain de parts de marché est particulièrement marqué dans le quart nord-est de la France.



Les **performances du linéaire des rosés ligériens sont parmi les plus élevées du rayon** avec 117€ dégagés chaque semaine par magasin et par mètre linéaire, autant que la Provence mais avec une offre plus restreinte d'un tiers. A noter que les vins de Loire sont sous-exposés aux promotions (15% des volumes vs 17% pour les AOP). Cette année, les promotions ont généré du trafic en linéaire et ont compensé partiellement les pertes du fond de rayon.

Même si ses ventes sont en retrait depuis 4 ans (-4% par an), **le Cabernet d'Anjou demeure l'AOP la plus vendue** et le 3^{ème} produit après l'IGP Pays d'Oc et les VSIG espagnols d'assemblage.

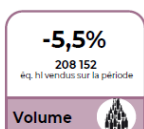
Parmi les 10 AOP aux plus fortes croissances sur l'année, on retrouve 3 vins du bassin, dont Bourgueil au 4^{ème} rang et Touraine Amboise au 7^{ème}.



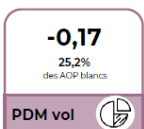
Le prix moyen des rosés de Loire a progressé de 5,1% sur l'année, comme celui des AOP. A 5,55€ TTC le litre, le vignoble est positionné en dessous de la moyenne des AOP, tirée à la hausse par la Provence qui dépasse les 9€ TTC du litre. **Les rosés ligériens sont présents (quasi) uniquement dans le segment standard (3,50€ à 6,99€)**. Plus de 90% des volumes et de la valeur

y sont réalisés. La **gamme est courte et concentrée dans le segment de prix le plus concurrentiel**, avec une dépendance forte aux MDD (60% des volumes tous segments de prix confondus).

Blancs : Chahuté, le vignoble ligérien reste le leader incontesté des AOP avec 25% de parts de marché.



Si le marché des vins blancs affiche un léger recul de ses ventes en 2023 (-1,4%), c'est uniquement à cause des AOP (-4,9%), les IGP, vins sans IG et vins étrangers étant, au pire, stables. Et au sein des AOP, les 3 premiers vignobles (Loire, Alsace, Bourgogne), tous septentrionaux, évoluent moins favorablement que les vignobles du sud. Avec un recul de leurs ventes de 5,5%, **les vins de Loire parviennent presque à maintenir leurs parts de marché**, y compris dans leur bastion, l'Ouest.

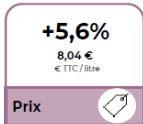


Les **performances du linéaire des blancs de Loire sont dans la moyenne de la couleur et des AOP** avec 96€ dégagés chaque semaine par magasin et par mètre linéaire. Dans un linéaire des vins blancs qui se développe, **les vignobles de Loire ont étoffé leur assortiment et proposent la plus grande**

diversité de vins AOP. Les vins de Loire sont également sous-exposés aux promotions (12% des volumes vs 16% pour les AOP). Les mises en avant ont permis de partiellement limiter les pertes du fond de rayon.

Muscadet Sèvre-et-Maine sur lie et Muscadet AC figurent dans le top 10 des vins blancs les plus vendus, le podium étant occupé par l'IGP Pays d'Oc et les VSIG d'assemblage espagnols ou de l'UE.

Parmi les 10 vins de Loire aux plus fortes augmentations de volumes sur l'année, 9 sont des vins blancs. En tête de liste, l'IGP Val de Loire (+9,1%) retrouve une dynamique en 2023 partout en France, via le Chardonnay, le Sauvignon et le « standard » (sans précision de cépage). On observe également des évolutions significatives sur les chenins (Anjou, Bonnezeaux, Jasnières, Vouvray), les Coteaux d'Ancenis et certains Muscadet (AC, AC sur lie, Coteaux de la Loire).

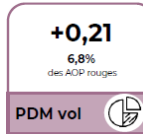


Le prix moyen des blancs de Loire a progressé de 5,6% sur l'année (+6% pour les AOP). A 8,04€ TTC le litre, le vignoble est positionné 1€ en dessous de la moyenne des AOP. **Les blancs de Loire montent en gamme avec des 1ers prix qui ont quasi disparu et des vins premium qui génèrent 40% du chiffre d'affaires** du vignoble. Les vins standards demeurent majoritaires en volume (2 bouteilles sur 3). Tous segments de prix confondus, les MDD représentent 38% des volumes en 2023.

Rouges : Le vignoble gagne des parts de marché au sein des vins rouges AOP dont les ventes continuent de baisser.



Les AOP reculent moins vite (-4,9%) que le marché des vins rouges (-6,1%). Tous les vignobles AOP affichent des ventes en berne et les AOP rouges de Loire, à -1,8%, affichent la plus faible baisse. Par conséquent, ils **gagnent des parts de marché (+0,2 pt)** et frôlent les 7% des volumes au sein du rayon des vins rouges AOP en GD. 5^{ème} vignoble AOP, loin derrière le Bordelais et la Vallée du Rhône, la Loire poursuit sa conquête du marché GD. Ce gain de positions est visible dans toutes les régions françaises, et en premier lieu dans une partie de son bastion (Ile-de-France, Nord et Normandie/Bretagne). Chinon (+2%) est, avec Anjou-Villages Brissac (+2,4%), la seule AOP du vignoble à se développer. Elle occupe d'ailleurs le 5^{ème} rang des AOP aux plus forts gains de volume sur l'année, derrière Bergerac, Pic-Saint-Loup, Côtes du Rhône Villages et Côtes du Rhône Villages Plan de Dieu. Bien qu'étoffant son assortiment, sa visibilité en linéaire et ses performances en rayon, **le vignoble ligérien est l'un des moins efficaces commercialement** (74€/ mètre linéaire / magasin/semaine en 2023 vs 83€ pour la moyenne des AOP rouges). Il est sous-exposé aux promotions (14% des volumes vs 20% pour les AOP rouges). Cette année, les actions promotionnelles ont peu compensé les pertes du fond de rayon.



Le prix moyen des rouges de Loire a progressé de 5,4% sur l'année, plus rapidement que celui des AOP (+3,7%). A 7,95€ TTC le litre, le vignoble est positionné dans la moyenne des AOP (7,85€). **Les rouges ligériens sont omniprésents dans la gamme standard (3,50€ à 6,99€).** 80% des volumes et 73% de la valeur y sont réalisés. **Le segment premium (7€ à 14,99€) est source de croissance** pour le vignoble. Les ventes ont quadruplé en 15 ans et ont progressé de 36% sur les 5 dernières années. 18% des volumes et 25% de la valeur y sont réalisés. Tous segments de prix confondus, les MDD représentent 38% des volumes en 2023.

Pour aller plus loin : <https://filiere.vinsvaldeloire.fr/Article/Eco-et-Etude/Observatoire-economique-des-marches-en-F/Grande-distribution>

Fanny GAUTIER (f.gautier@vinsvaldeloire.fr), le 12/02/2024