

Le marché français de consommation du vin :

Focus sur les 4 principaux circuits d'achat de vin (GD, cavistes, domaines, restauration) avec des déclinaisons par couleur et un zoom Loire

Présentation des études menées au niveau national par **Ségolène CAMUSET (CNIV)**
et au niveau ligérien par **Marie GASNIER et Fanny GAUTIER (InterLoire)**

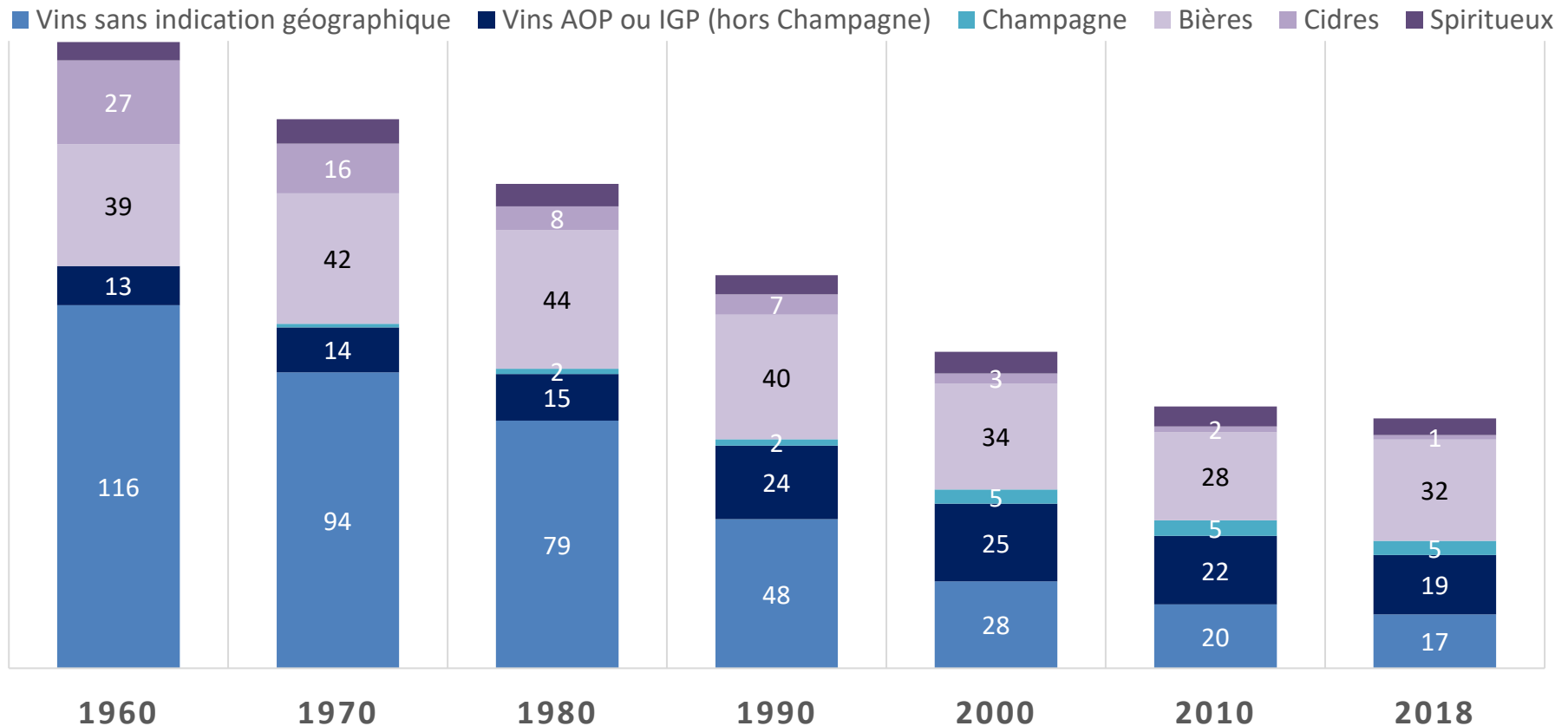
Introduction :
Les principaux
indicateurs de
consommation



La déconsommation des alcools

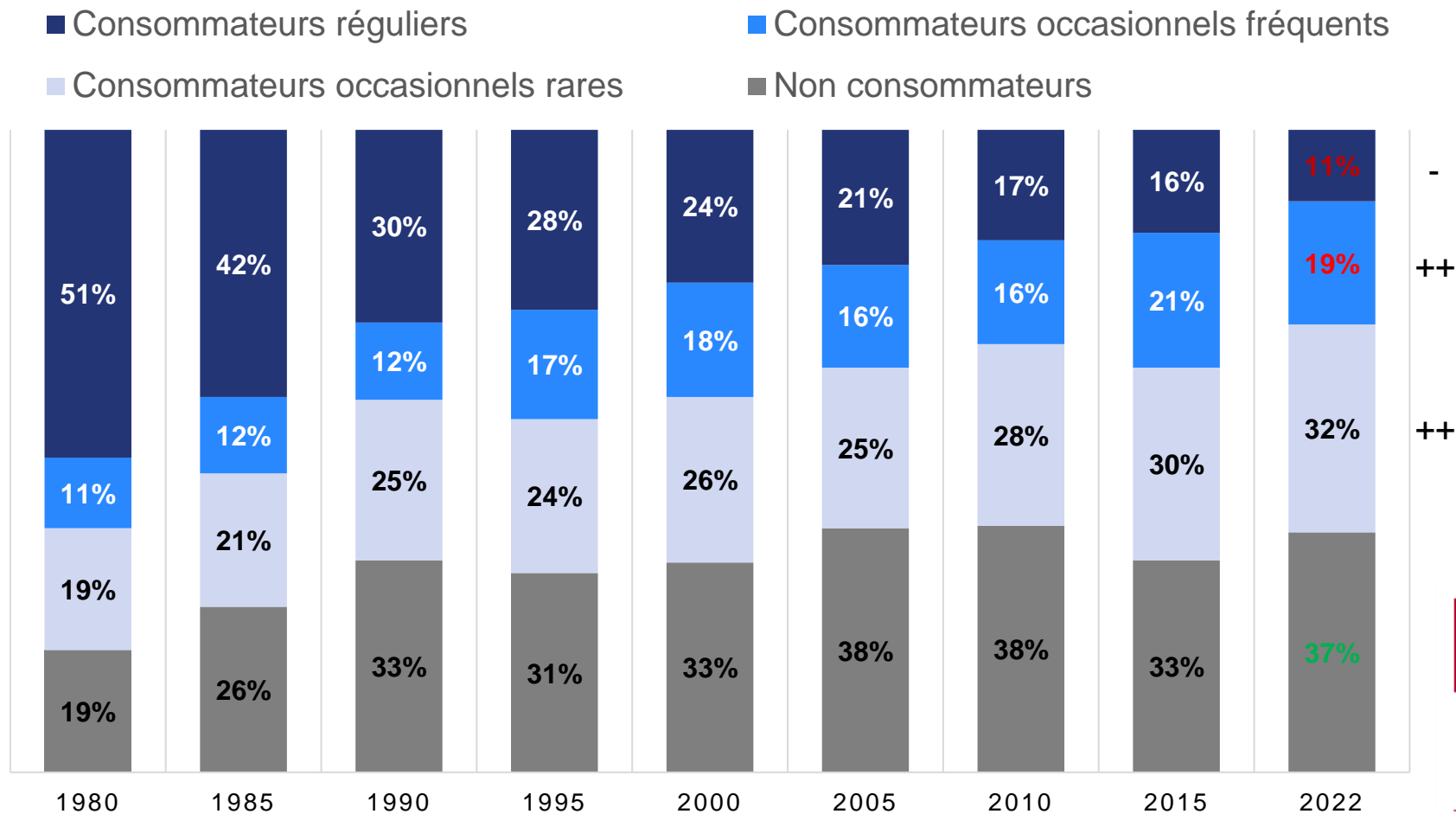
Depuis 1960, elle est principalement liée à la déconsommation des vins VSIG. La consommation de bières et spiritueux s'est nettement moins réduite que celle des vins.

BOISSONS ALCOOLISÉES : CONSOMMATION DES FRANÇAIS (EN LITRES PAR PERSONNE ET PAR AN)



La consommation occasionnelle, voire exceptionnelle de vin

Depuis 1980, le consommateur français passe d'une consommation quotidienne à une consommation hebdomadaire et mensuelle



Xx : Résultats significativement supérieur à 2015-95%
 Xx : Résultats significativement supérieur à 2015 - 90%
 Xx : Résultats significativement inférieur à 2015 - 95%
 Xx : Résultats significativement inférieur à 2015 - 90%
 ++ : résultat significativement supérieur à 2010 - 95%
 -- : résultat significativement inférieur à 2010 - 95%

La stabilité du nombre de consommateurs

En valeur absolue, le nombre de consommateurs de **vins tranquilles** est stable sur les 3 dernières années du fait de la croissance de la population française.

Celui des **vins effervescents** est en augmentation depuis 4 ans et il est plus important que celle des vins tranquilles.



39,4 millions

En 2019

-0,2%



39,3 millions

En 2022



39,3 millions

En 2018

+5,4%



41,6 millions

En 2022

INTERLOIRE

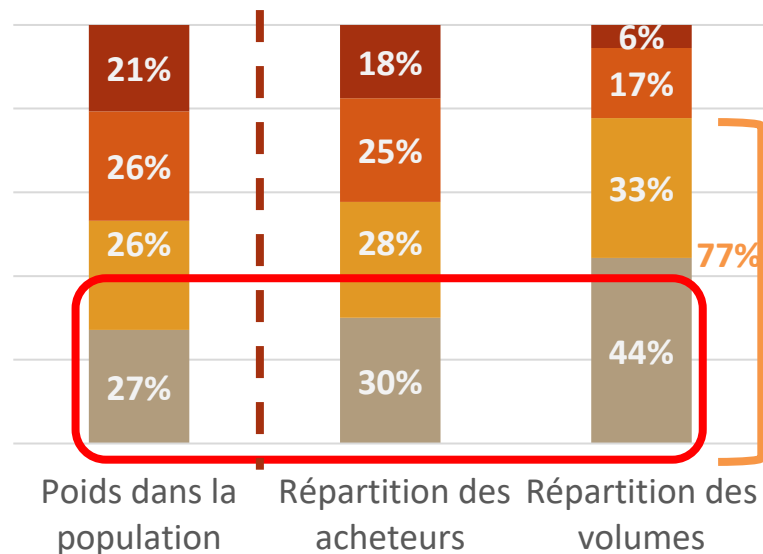
Interprofession des Vins du Val de Loire

Le poids des consommateurs âgés de 65 ans et plus

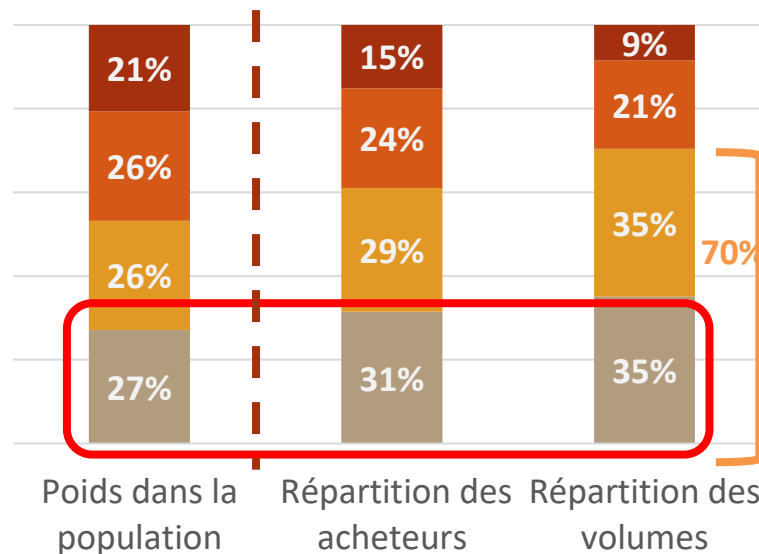
En 2022, les acheteurs de vins (tranquilles ou effervescents) sont plus âgés que le reste de la population et achètent la majorité des quantités

Vins tranquilles

Achat pour consommation à domicile - Répartition des acheteurs par tranche d'âge



Vins effervescents



- Moins De 35 Ans
- 35-49 Ans
- 50-64 Ans
- 65 Ans Et Plus

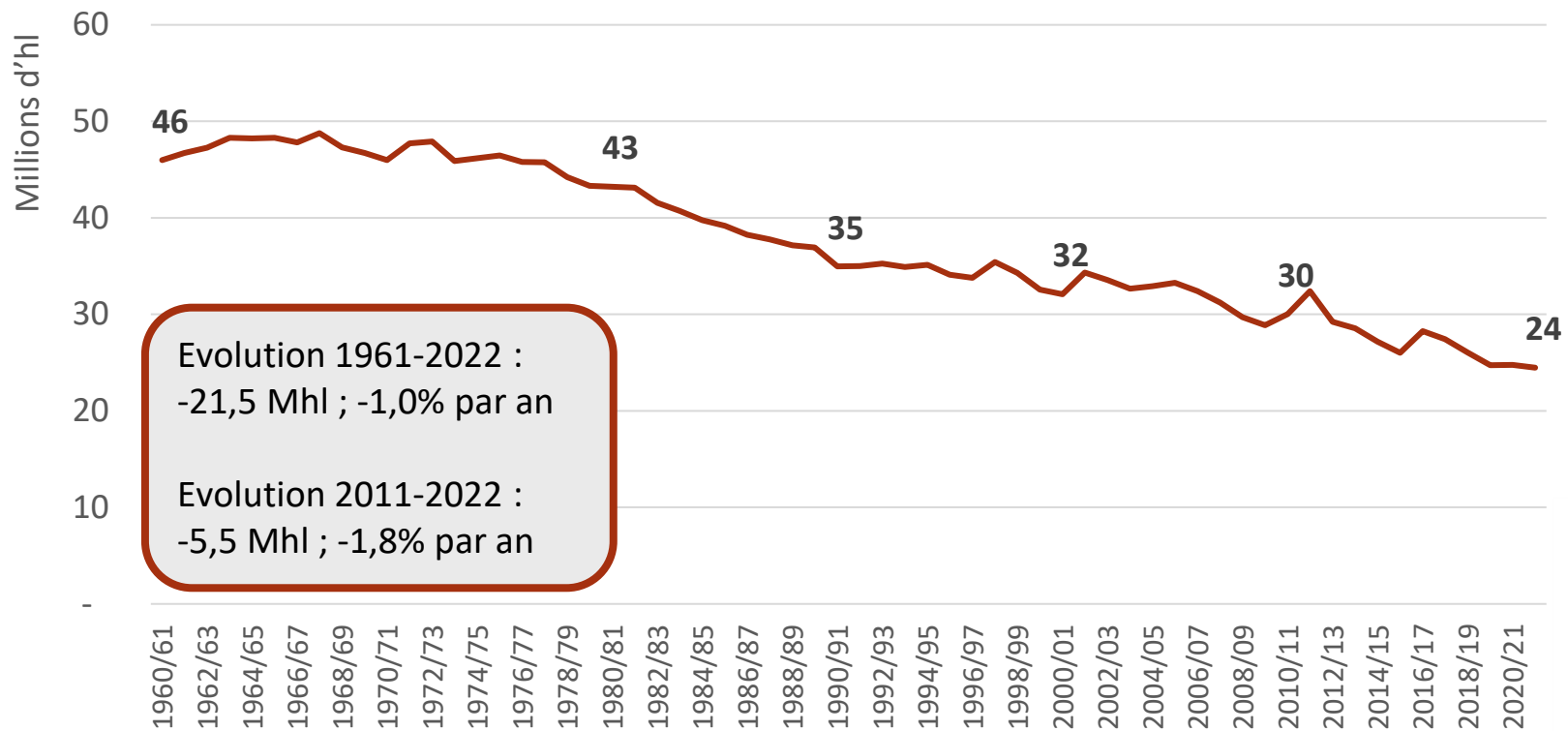
Source : KANTAR pour le CNIV et FranceAgriMer



L'évolution de la consommation de vin en France

Depuis 1960, le marché français de vin est en déclin régulier

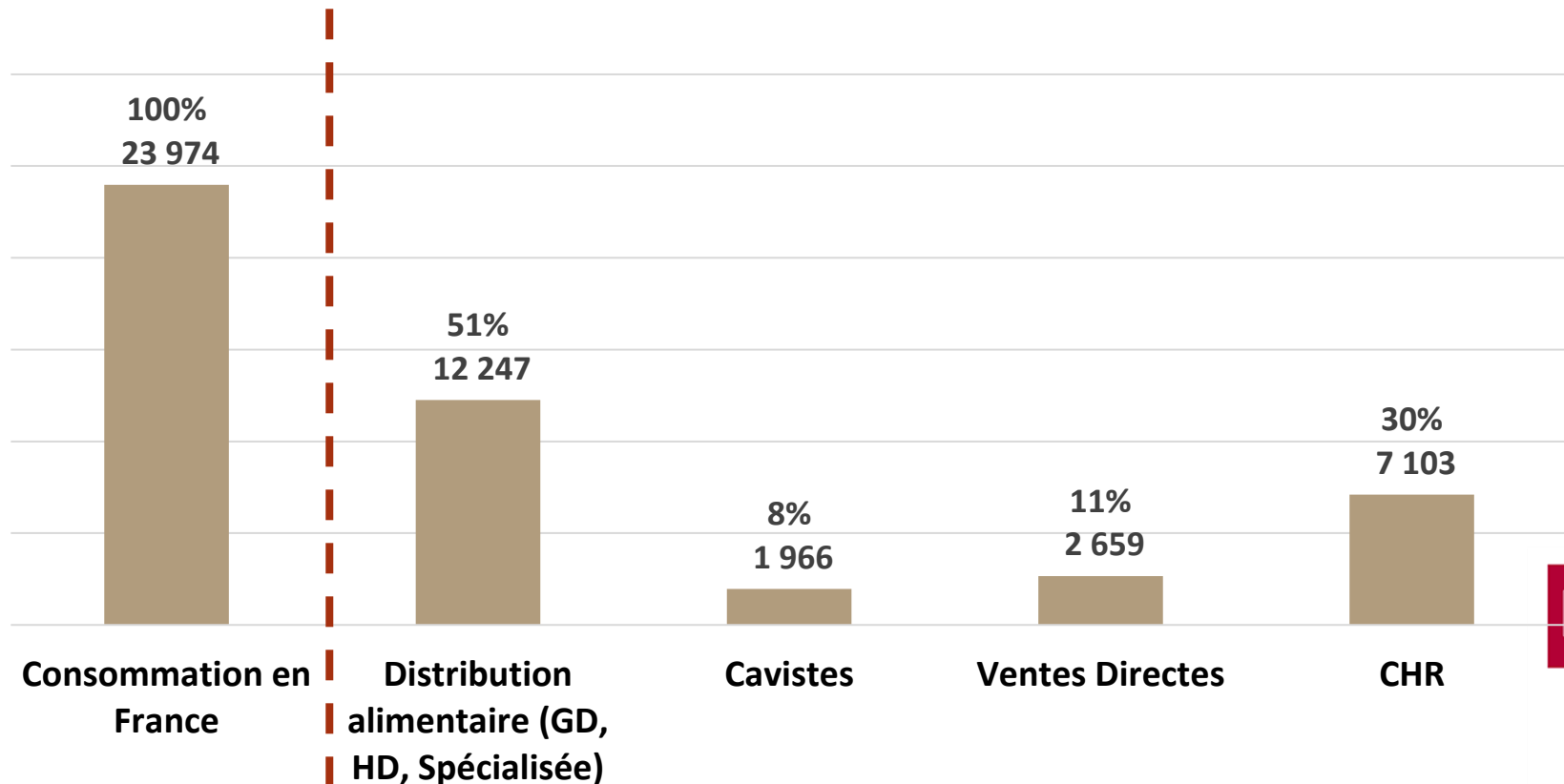
Evolution de la consommation en France – en millions d'hl



La cartographie du marché français

1 bouteille consommée sur 2 est achetée en Grande Distribution,
1 sur 3 est achetée en CHR (Cafés Hotels Restaurants)

Répartition de la consommation en France par circuit – en milliers d’hl – part des circuits en %



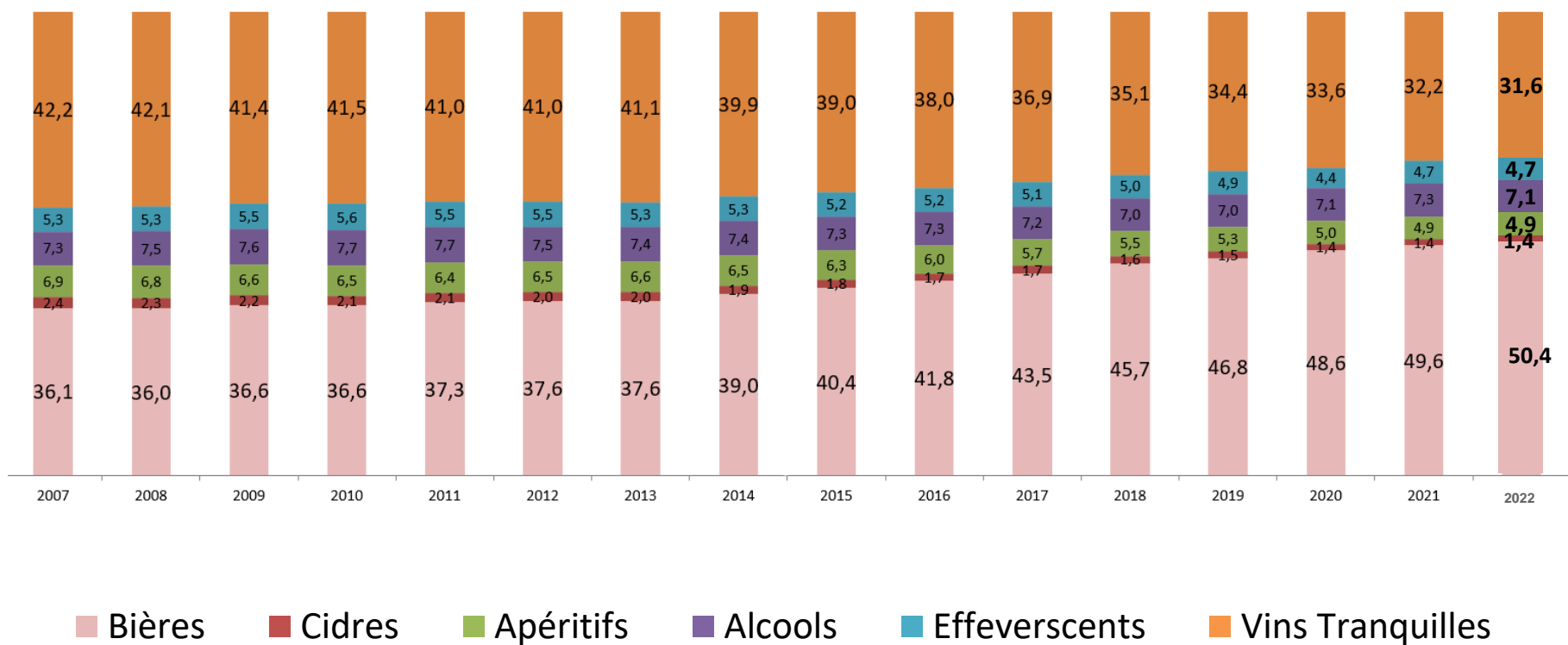
Les achats de vin en grande distribution



Le recul des vins tranquilles dans les linéaires au profit de la bière

Dans un rayon des alcools en déclin à long terme, les bières affichent le recul volume le plus modéré et par conséquent, elles gagnent du terrain

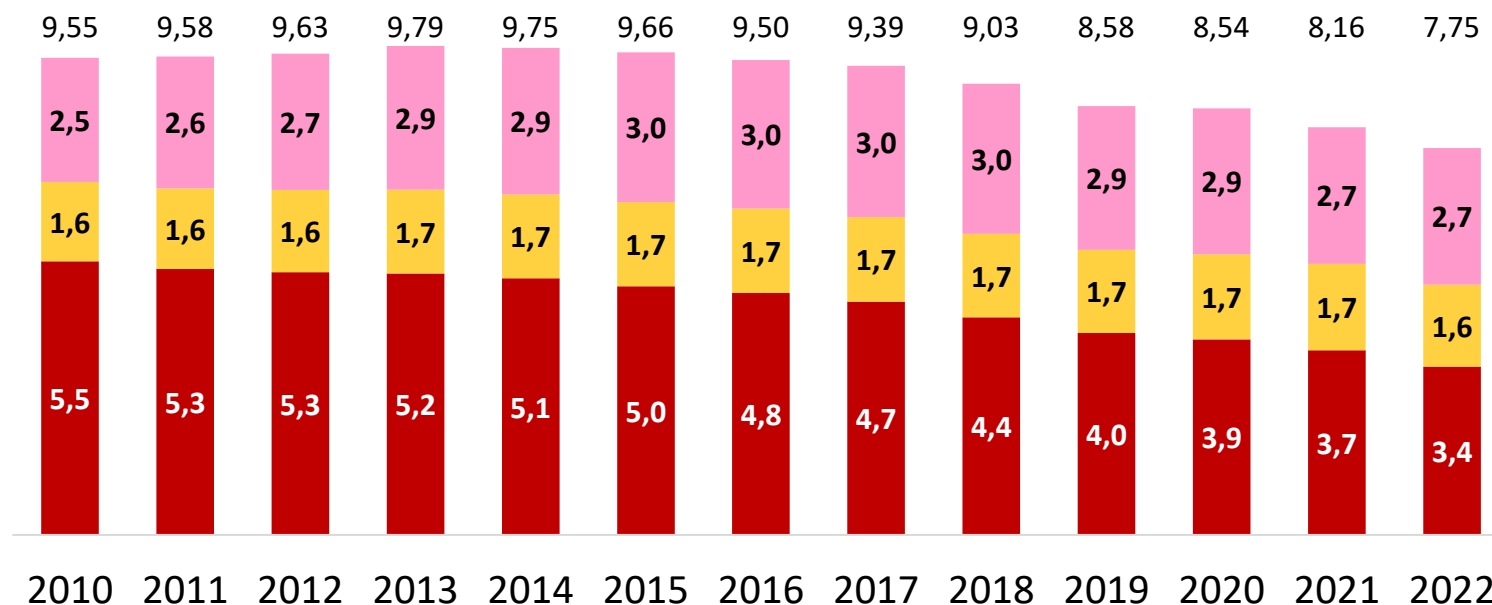
Evolution 2007-2022 des Parts de marché en volume en HyperMarché SuperMarché



Plus précisément, le recul des ventes de vins rouges représente l'intégralité de la perte en grande distribution depuis 2010

Les vins rouges restent cependant la couleur la plus vendue en GD

Ventes de vin tranquille par couleur dans les Hyper et Supermarchés – en million d'hl



Rouges

-2,1 MHL vs 2010
-0,67 MHL vs 2019



Blancs

+0,05 ML vs 2010
-0,03 ML vs 2019



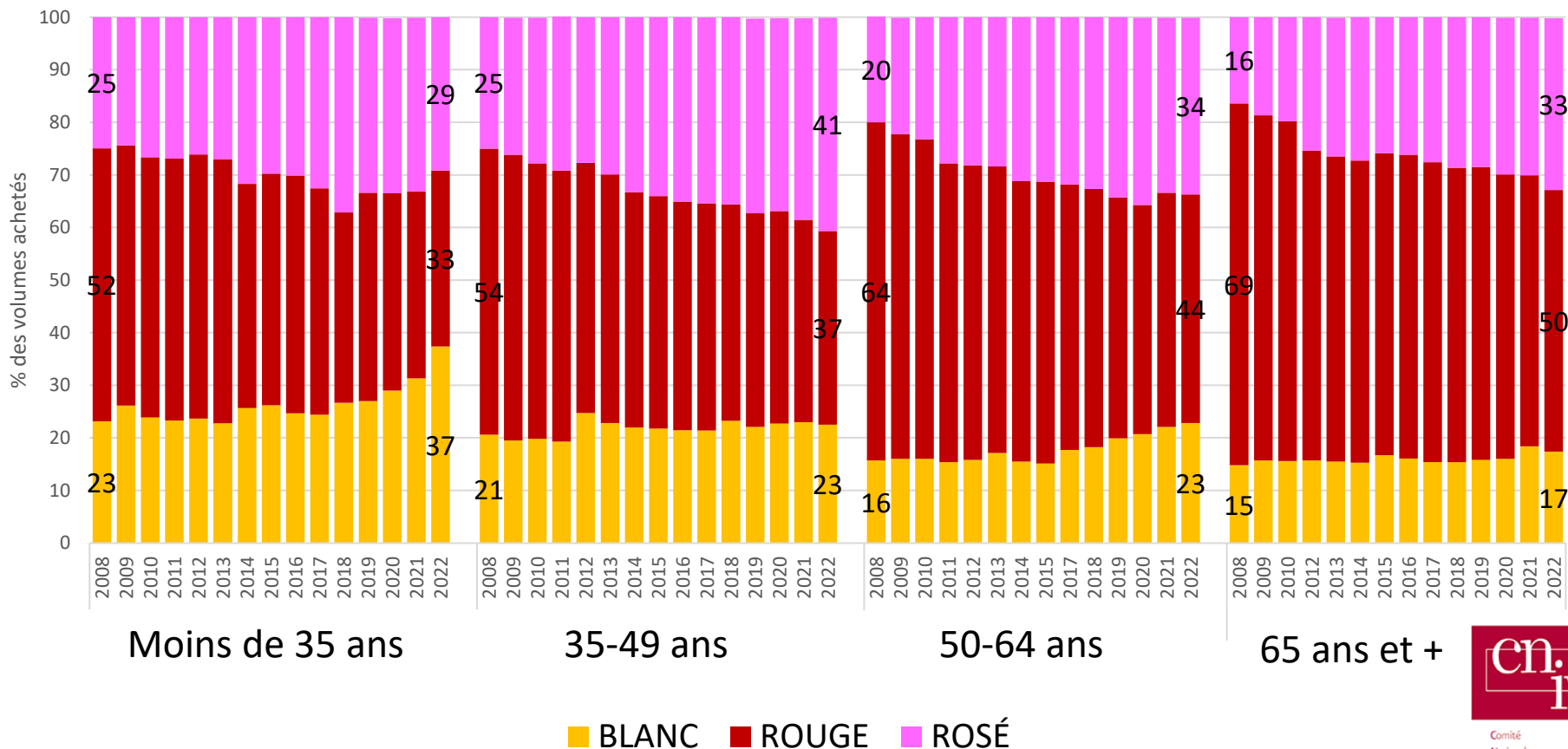
Rosés

+0,26 ML vs 2010
-0,13 ML vs 2019



Recul des vins rouges dans toutes les tranches d'âge, au profit des vins blancs et rosés

Évolution 2008-2022 de la répartition des volumes selon l'âge



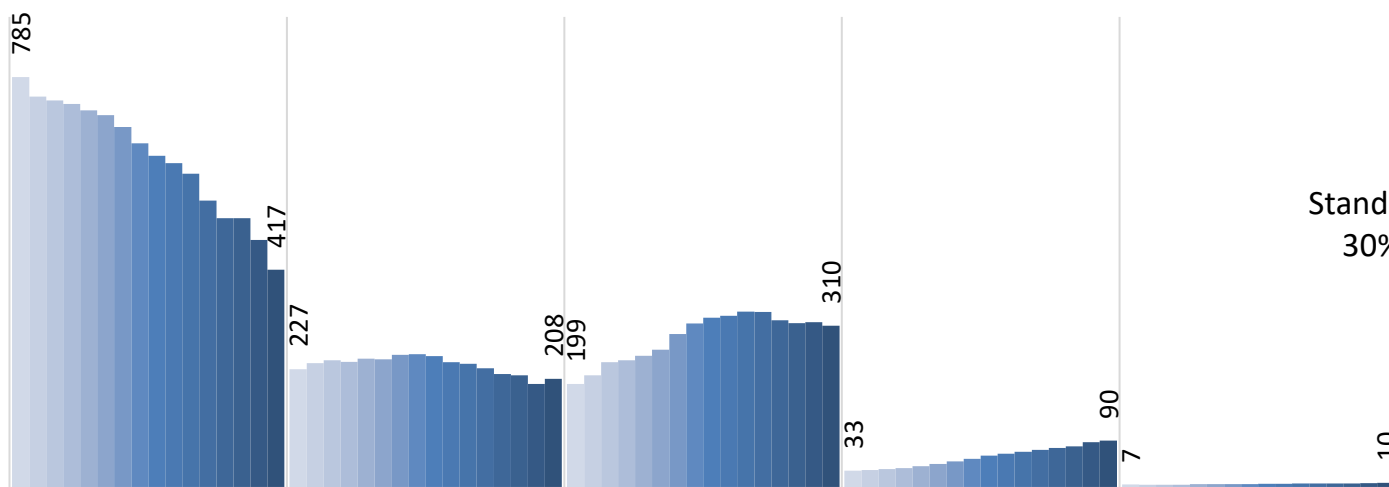
Source : CNIV d'après KANTAR

La chute des ventes 1^{er} prix de vins tranquilles

Le recul des ventes de vins tranquilles depuis 15 ans est principalement lié à la chute des 1^{er} prix (<2,5 € TTC/75cl). Les volumes Premium et Super Premium (> 7 € TTC/75cl) pèsent beaucoup moins en volume mais sont en croissance continue.

VINS TRANQUILLES : VENTES EN VOLUME PAR TRANCHES DE PRIX DANS LES HYPERMARCHÉS ET SUPERMARCHÉS (TOUS CONTENANTS, TOUTES COULEURS, TOUTES ORIGINES CONFONDUS, EN MILLIONS DE BOUTEILLES 75 CL)

■ 2007 ■ 2008 ■ 2009 ■ 2010 ■ 2011 ■ 2012 ■ 2013 ■ 2014
 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022



< 2,50€

1^{er} prix

[2,50-3,49€]

Entrée de gamme

[3,50-6,99€]

Standard

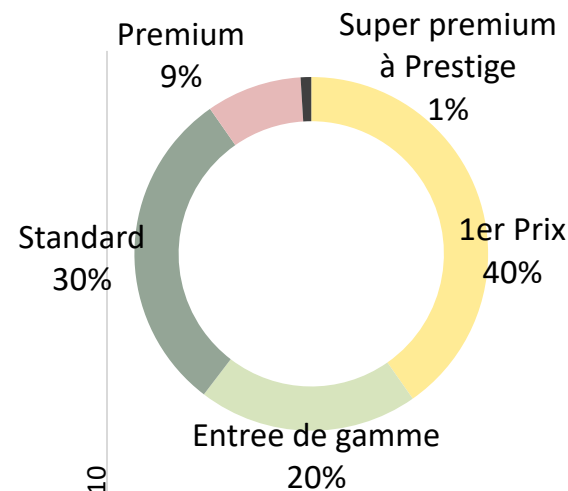
[7-14,99€]

Premium

>15€

Super premium à Prestige

REPARTITION 2022 DES VOLUMES



L'effondrement des ventes de vins rouges sur les 1^{er} prix

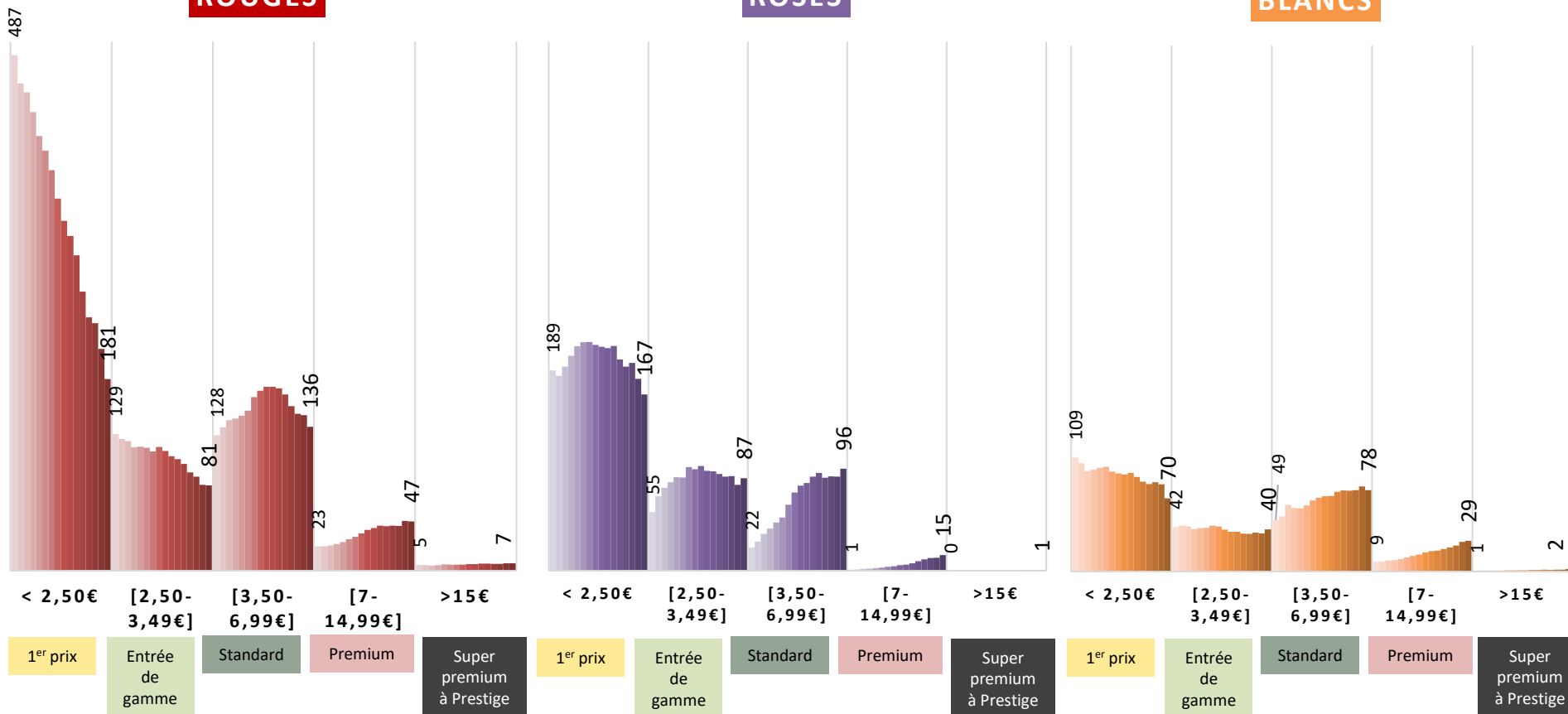
Cette dynamique de montée en gamme des vins tranquilles se retrouve pour les 3 couleurs, et elle est particulièrement marquée pour les rouges.

VENTES EN VOLUME PAR TRANCHES DE PRIX DANS LES HYPERMARCHES ET SUPERMARCHES
(TOUS CONTENANTS ET TOUTES ORIGINES CONFONDUES, EN MILLIONS DE BOUTEILLES 75 CL)

ROUGES

ROSES

BLANCS

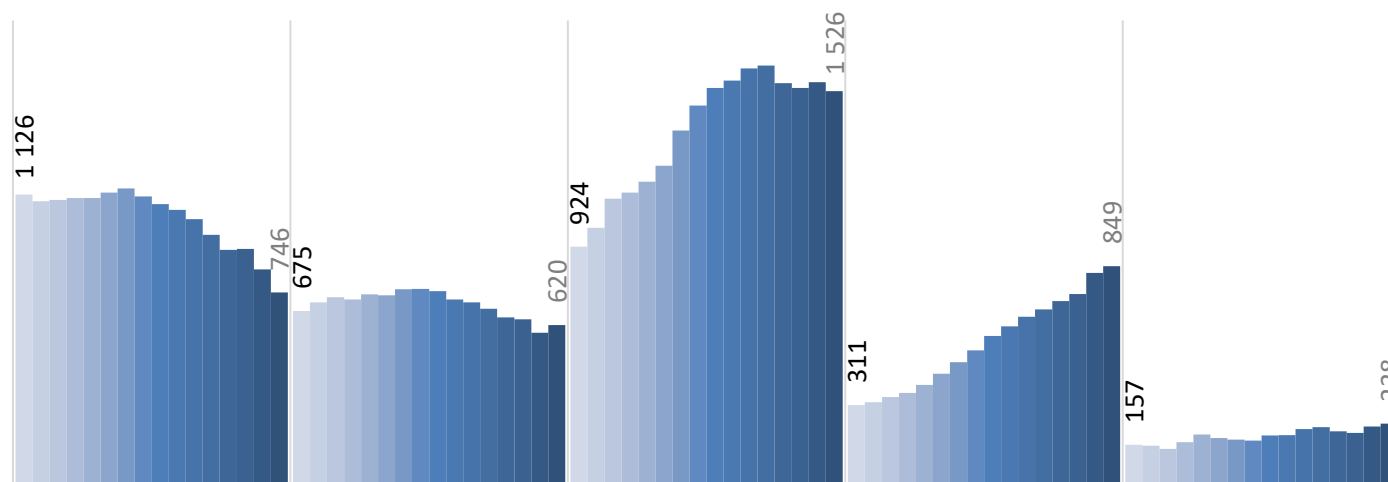


La croissance du segment premium dans le chiffre d'affaires vin

En valeur, 27 % du CA du rayon vins tranquilles est porté par les Premium et Super Premium, alors qu'ils ne représentent que 10 % des volumes.

VINS TRANQUILLES : VENTES EN VALEUR PAR TRANCHES DE PRIX DANS LES HYPERMARCHÉS ET SUPERMARCHÉS (TOUS CONTENANTS, TOUTES COULEURS, TOUTES ORIGINES CONFONDUS, EN MILLIONS D'EUROS)

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014
2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022



< 2,50€

1^{er} prix

[2,50-3,49€]

Entrée de gamme

[3,50-6,99€]

Standard

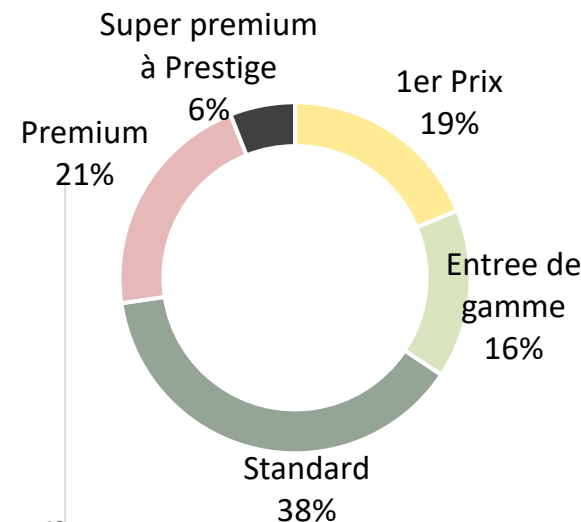
[7-14,99€]

Premium

>15€

Super premium à Prestige

REPARTITION 2022 DES VENTES EN VALEUR



Le développement des vins Premium pour toutes les couleurs

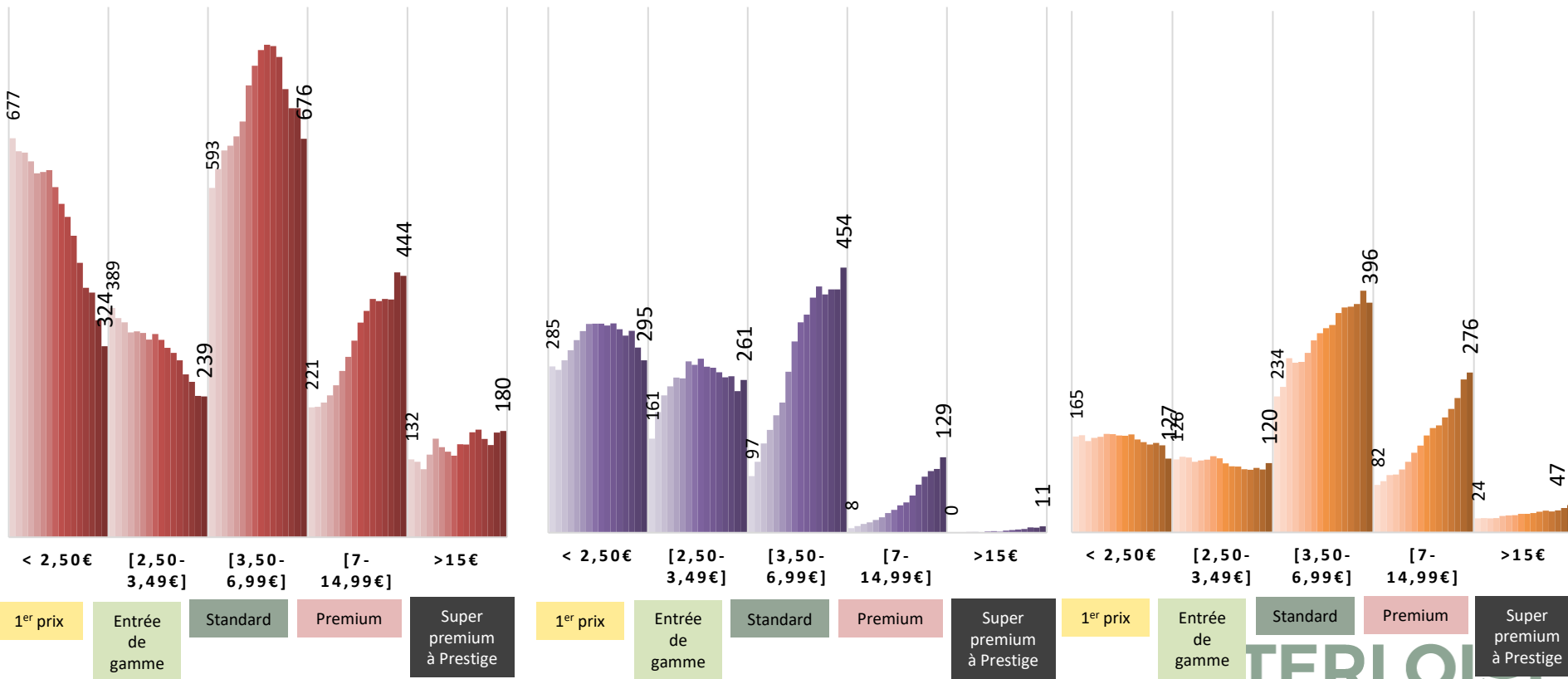
En valeur, les vins rouges restent la couleur majeure du rayon vins tranquilles car ils portent 2/3 de la valeur alors qu'ils expliquent presque à eux seuls la baisse des volumes du rayon vins tranquilles.

VENTES EN VALEUR PAR TRANCHES DE PRIX DANS LES HYPERMARCHES ET SUPERMARCHES (TOUS CONTENANTS ET TOUTES ORIGINES CONFONDUES, EN MILLIONS DE BOUTEILLES 75 CL)

ROUGES

ROSES

BLANCS

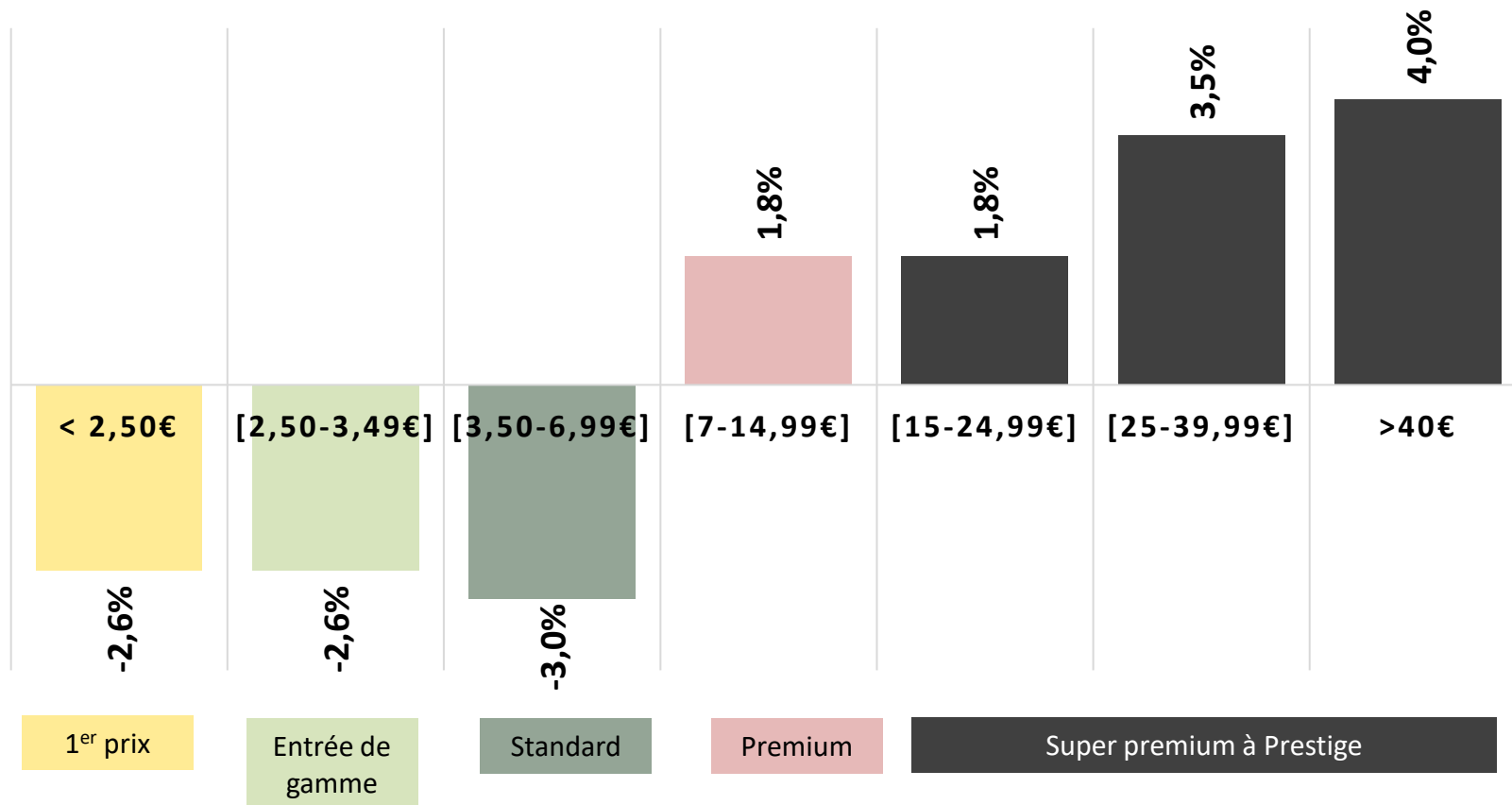


Source: InterLoire d'après Circana et Wine Intelligence

Les prévisions de la poursuite de la montée en gamme

A court terme [2021-2026], la tendance à la montée en gamme devrait s'installer avec la croissance des segments Premium et plus.

VINS TRANQUILLES :
PRÉVISIONS 2026 VS 2021 DES VOLUMES CONSOMMÉS

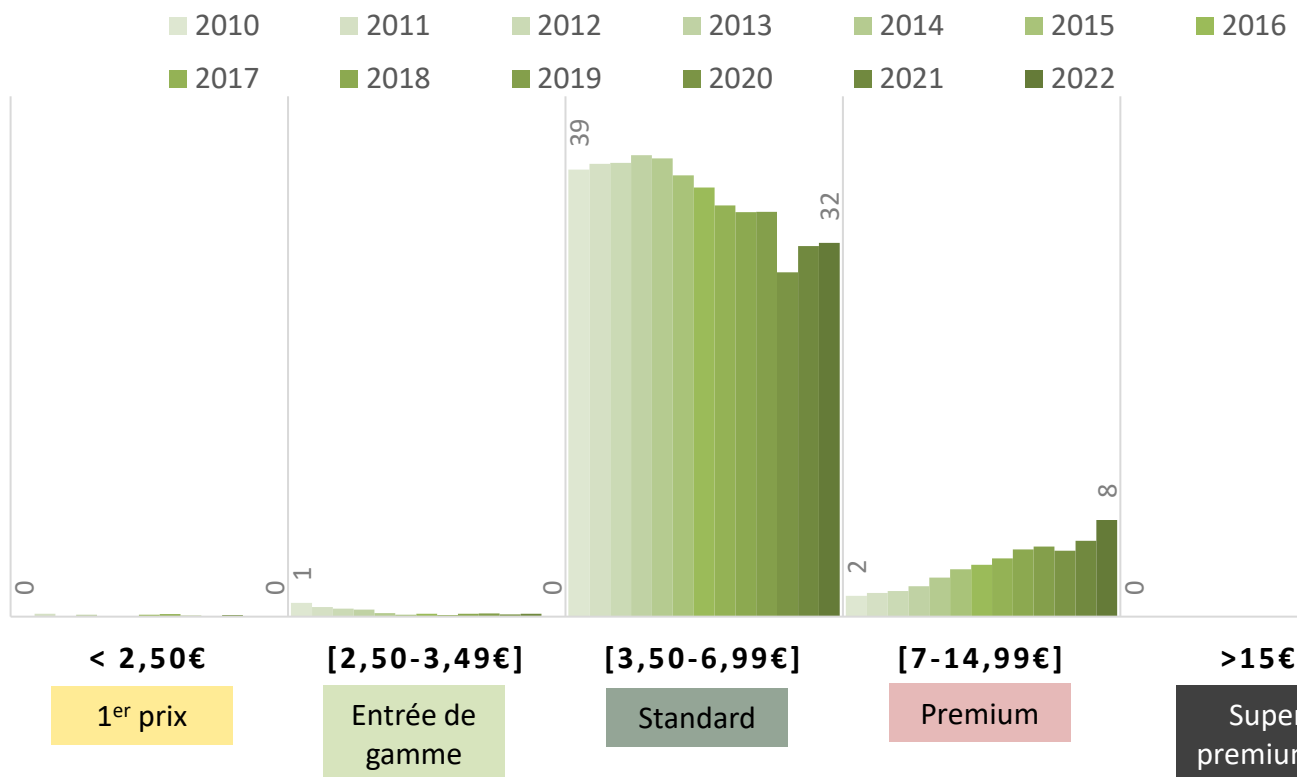


La concentration des vins standard pour les vins effervescents

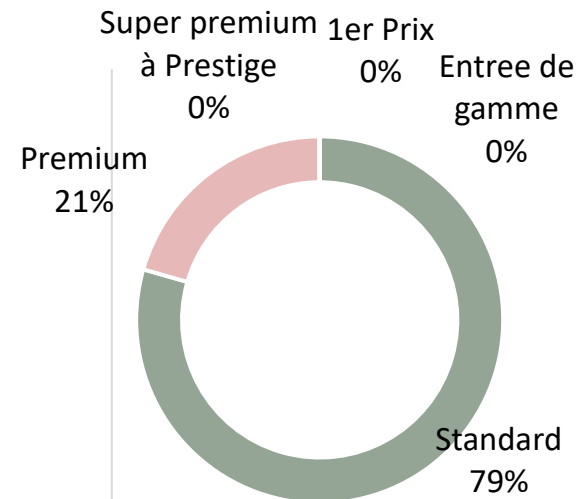
8 bouteilles /10 d'effervescents AOP hors Champagne sont vendues dans le segment Standard.
Les vins Premium se développent et représentent 1/5 des volumes et 1/4 du chiffre d'affaires.

VINS EFFERVESCENTS (AOP HORS CHAMPAGNE) : VENTES EN VOLUME PAR TRANCHES DE PRIX DANS LES HYPERMARCHÉS ET SUPERMARCHÉS

(TOUTES ORIGINES CONFONDUES, EN MILLIONS DE BOUTEILLES 75 CL)



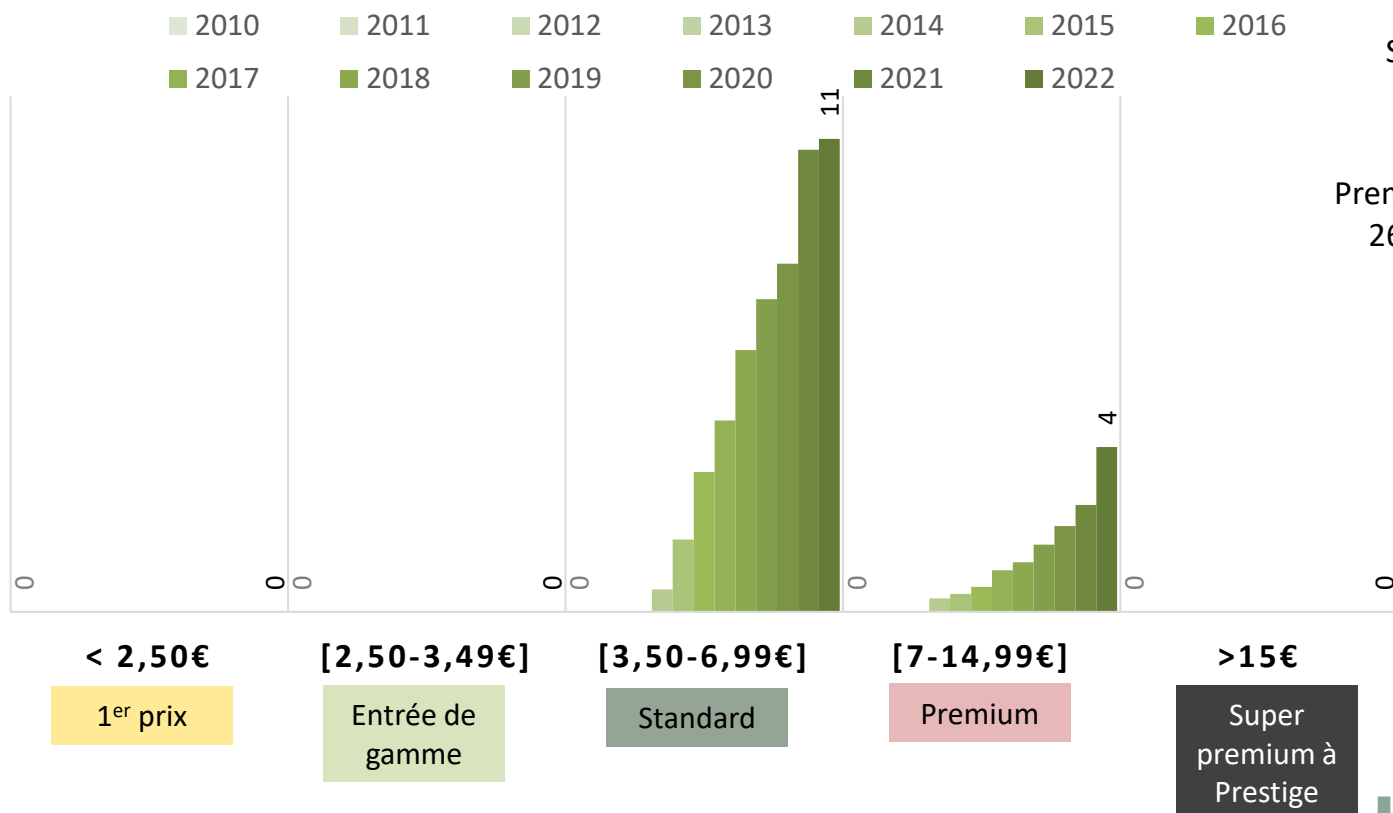
REPARTITION 2022 DES VENTES EN VOLUME



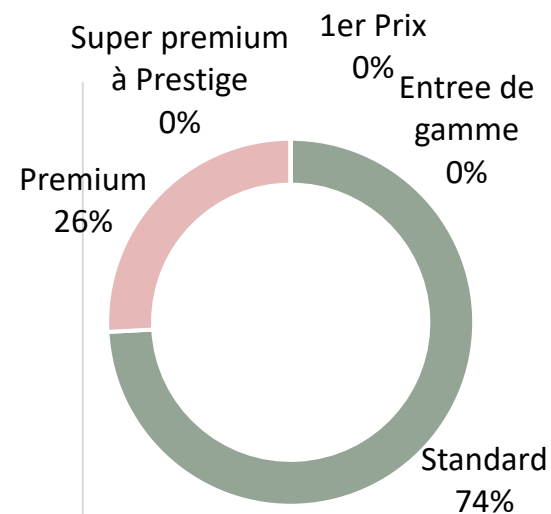
L'accélération de la croissance du Prosecco dans les segments Standard mais aussi Premium

Dans le total AOP + Prosecco, Prosecco représente en 2022 à lui seul 1/4 des volumes Standard et 1/3 des volumes Premium.

PROSECCO:
VENTES EN VOLUME PAR TRANCHES DE PRIX DANS LES HYPERMARCHÉS ET SUPERMARCHÉS
 (EN MILLIONS DE BOUTEILLES 75 CL)



REPARTITION 2022 DES VENTES EN VOLUME



Et pour les AOP des vignobles de Loire, qu'en est-il ?





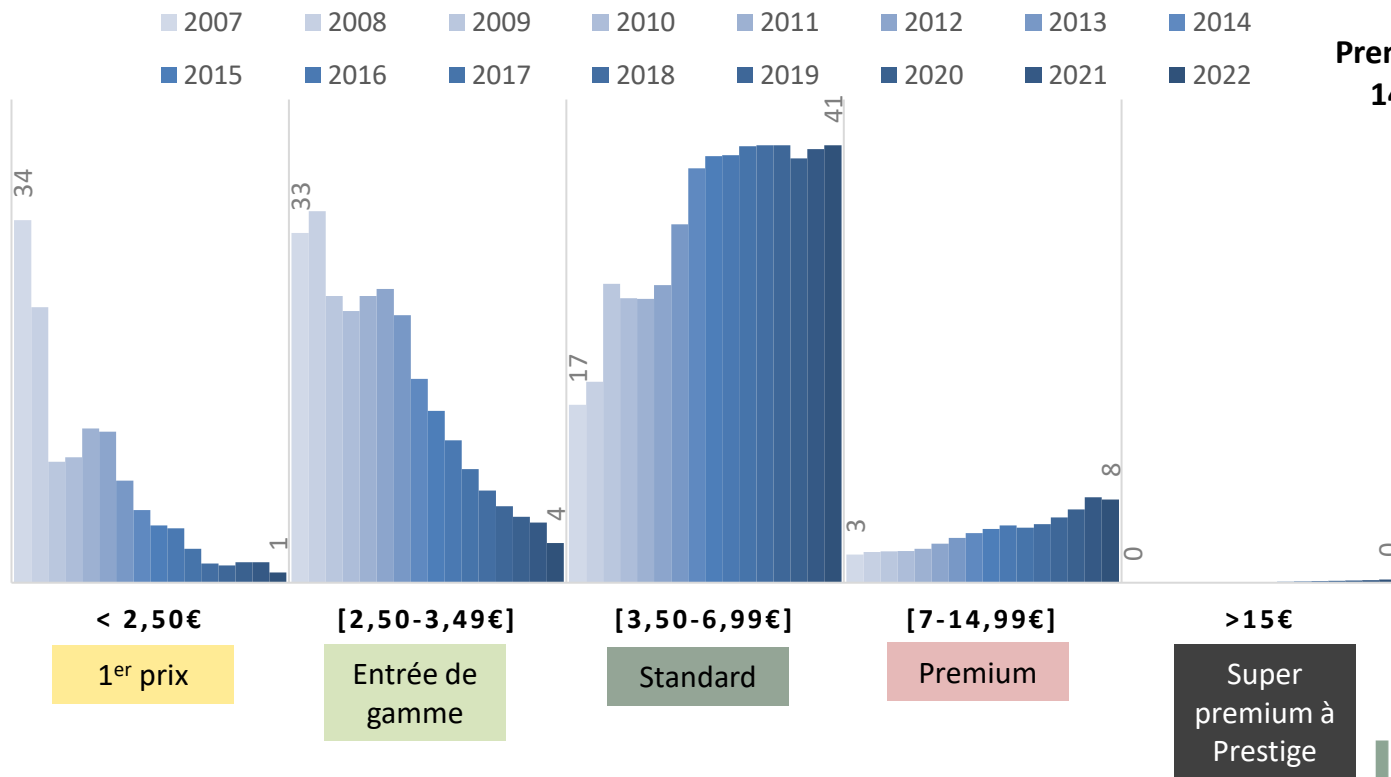
La croissance du segment premium pour la Loire

Les AOP tranquilles des vignobles de Loire ont quasi disparu des entrées de gamme et sont complètement installées dans le segment Standard.

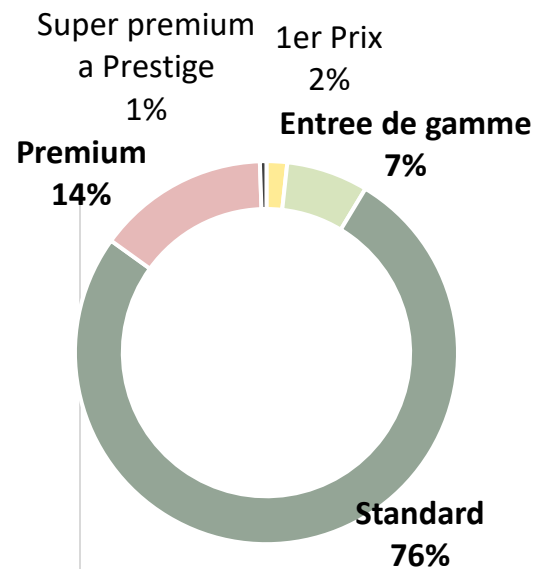
Le segment Premium se développe et représente 15% des volumes et 25% de la valeur.

AOP TRANQUILLES DES VIGNOBLES DE LOIRE : VENTES EN VOLUME PAR TRANCHES DE PRIX DANS LES HYPERMARCHÉS ET SUPERMARCHÉS

(BOUTEILLES 75 CL, TOUTES COULEURS EN MILLIONS DE BOUTEILLES 75 CL)



REPARTITION 2022 DES VOLUMES





Le segment standard omniprésent pour la Loire

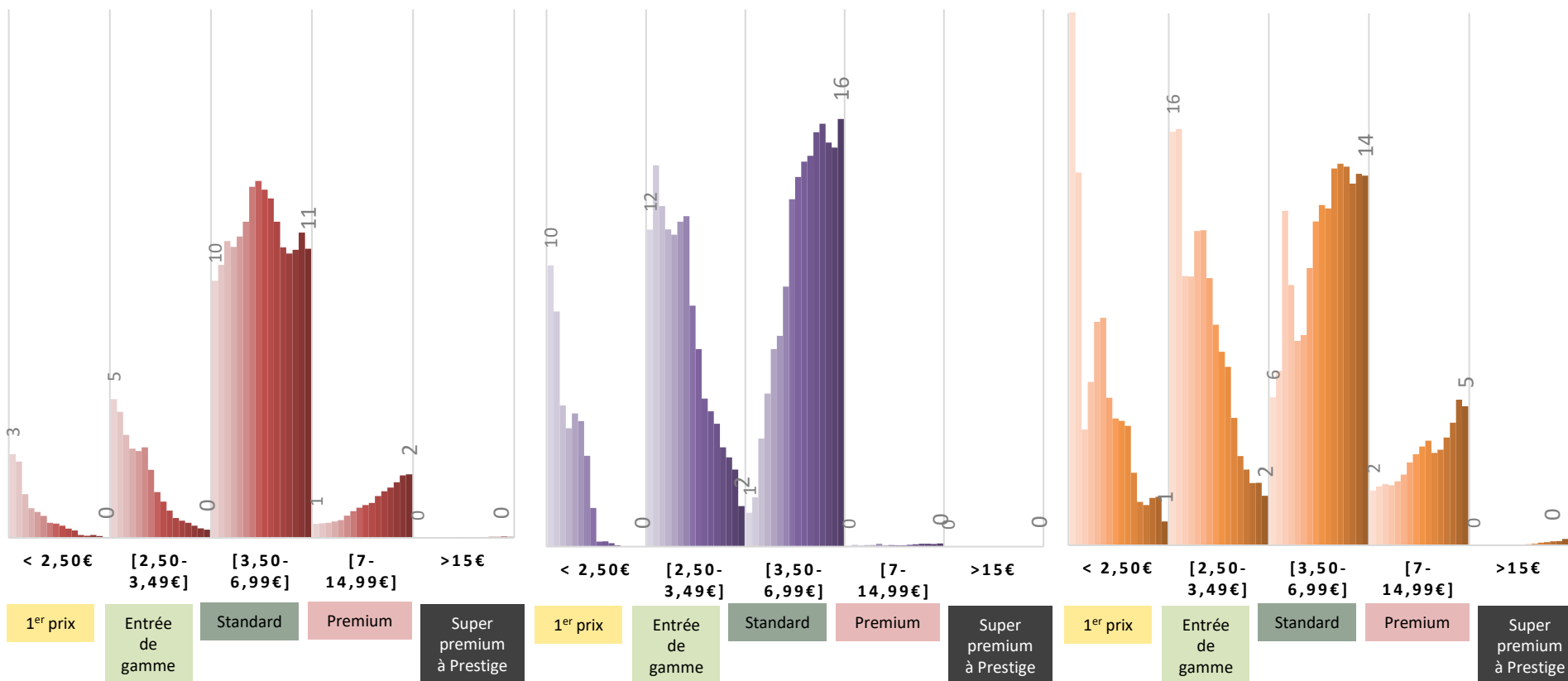
La croissance du Premium se fait avec les rouges et les blancs. Les rosés n'y sont pas présents.

VENTES EN VOLUME PAR TRANCHES DE PRIX DANS LES HYPERMARCHES ET SUPERMARCHES (BOUTEILLES 75 CL, EN MILLIONS DE BOUTEILLES 75 CL)

ROUGES

ROSES

BLANCS



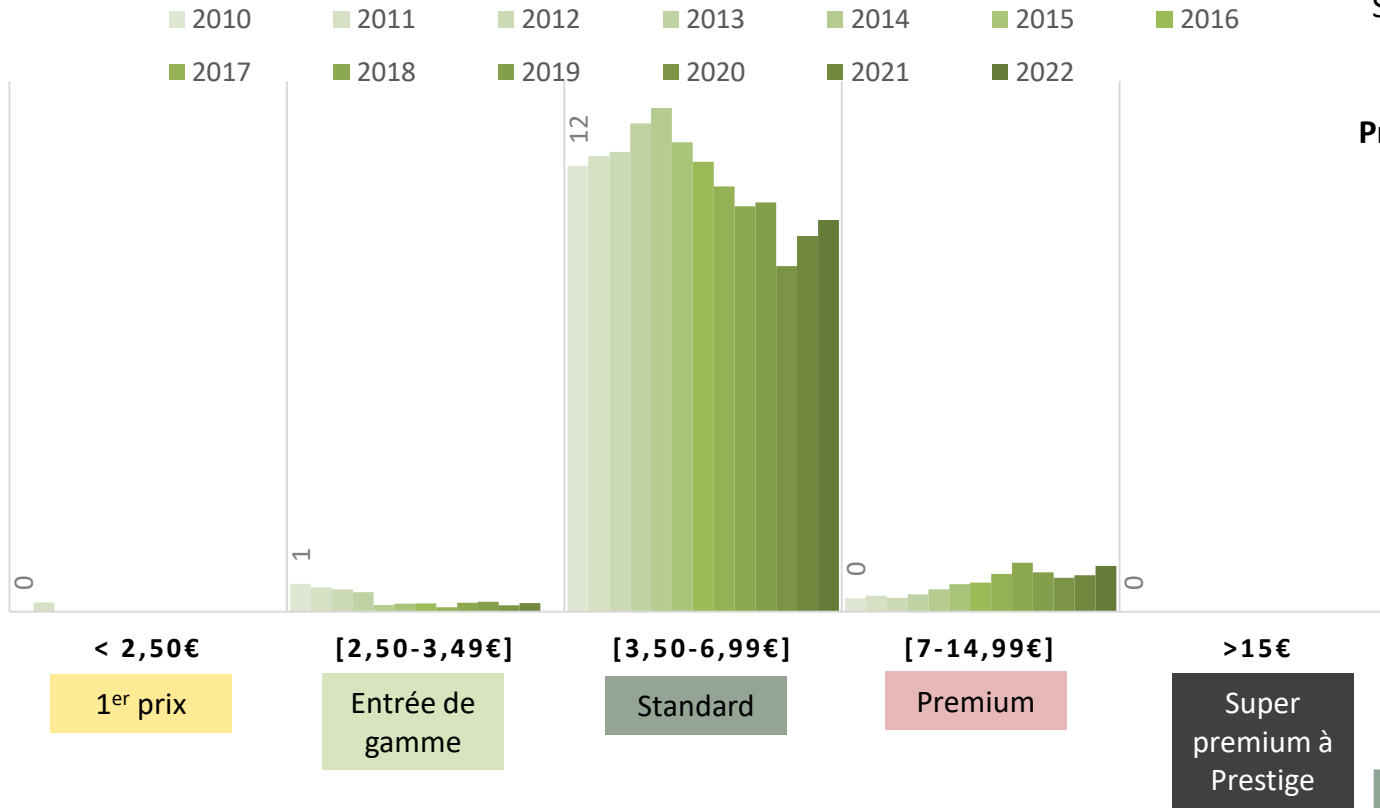
Le redéploiement de la gamme standard pour les fines bulles de Loire



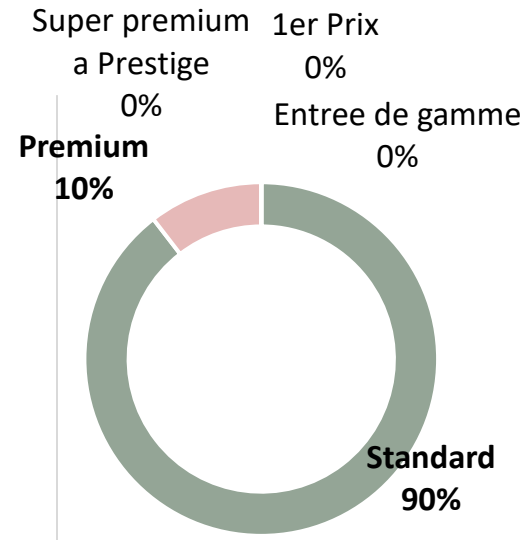
Post COVID, le retour à la croissance des fines bulles de Loire se fait par les vins Standard et Premium. Le segment Standard repart à la hausse après de nombreuses années de repli.

FINES BULLES DE LOIRE :

VENTES EN VOLUME PAR TRANCHES DE PRIX DANS LES HYPERMARCHÉS ET SUPERMARCHÉS (EN MILLIONS DE BOUTEILLES 75 CL)



REPARTITION 2022 DES VOLUMES



Source: InterLoire d'après Circana et Wine Intelligence

L'offre chez les cavistes

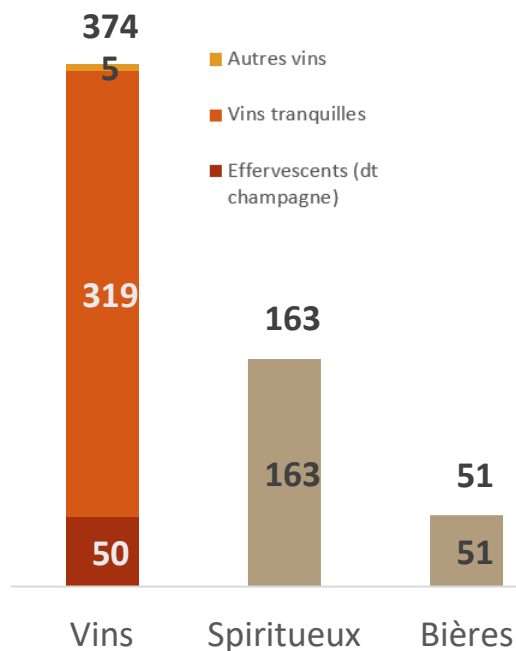


L'offre d'alcool et de vins présente chez les cavistes

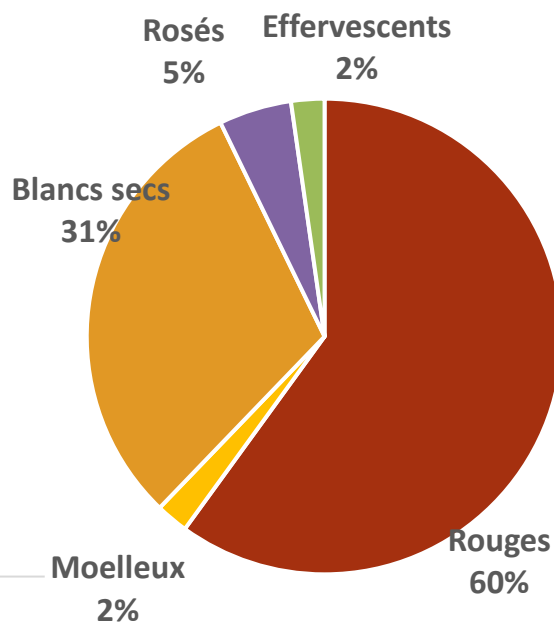
Les vins représentent 2/3 des références proposées, et sont dominés par les vins rouges

Présentation de l'offre des cavistes – échantillon de 327 établissements

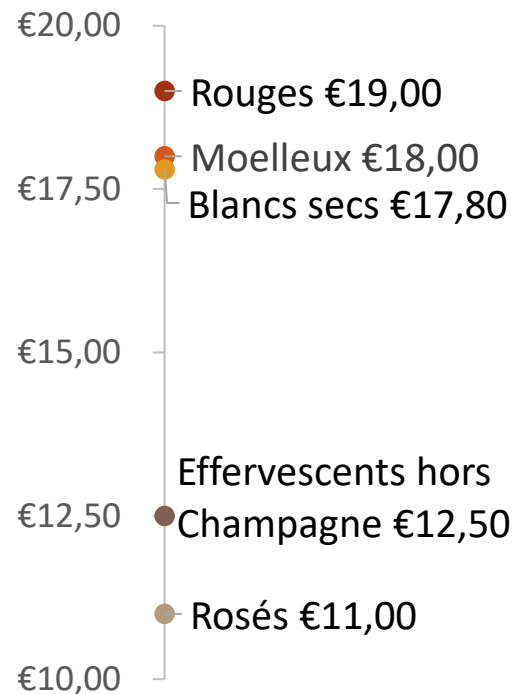
Nbre moyen de références par point de vente



Répartition de l'offre vin par couleur



Prix médians (bouteille de 75 cl)



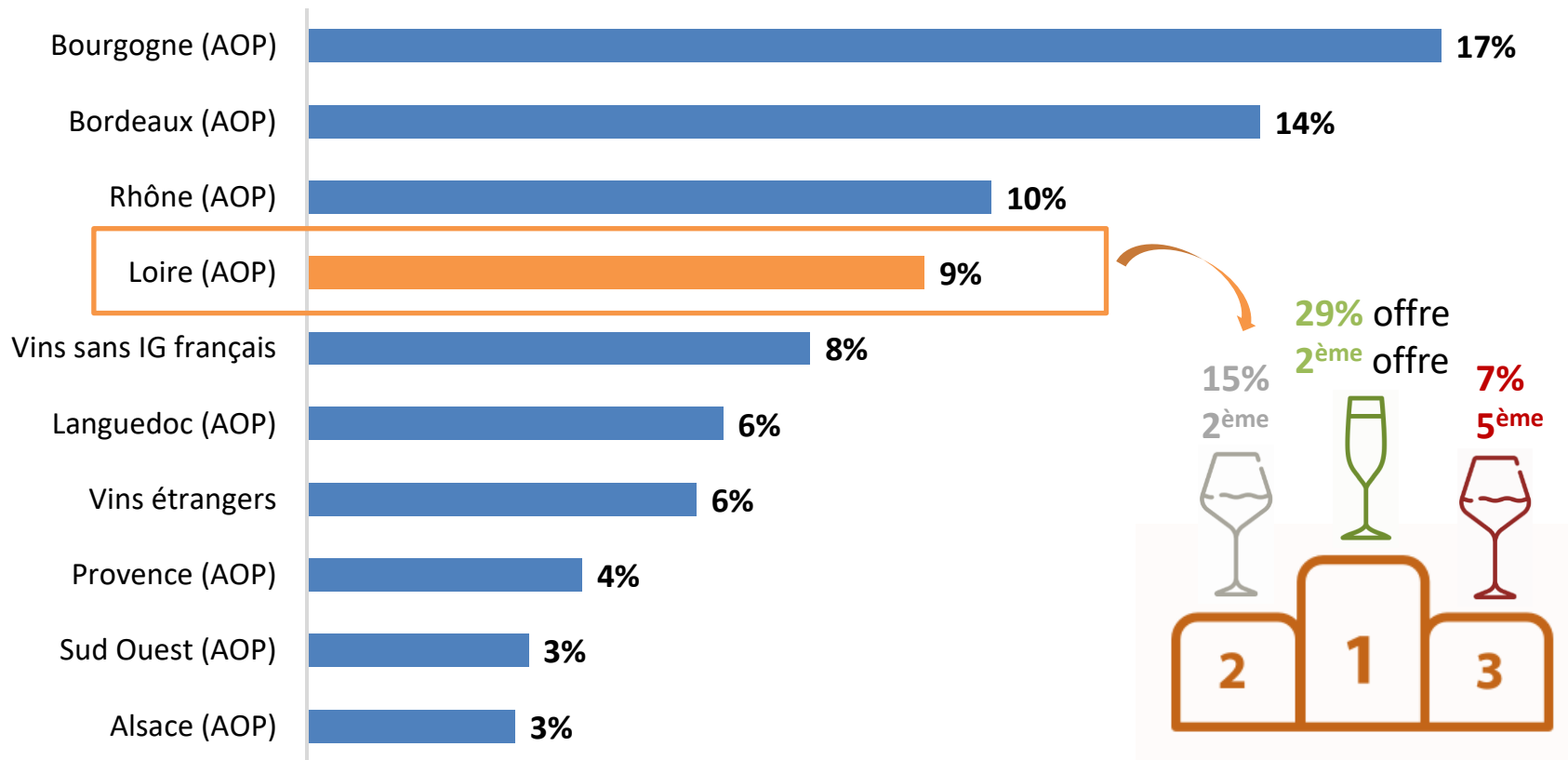
Et pour les AOP des vignobles de Loire, qu'en est-il ?



Part d'offre des vignobles en 2022

En 2022, les trois premiers vignobles représentent 41% de l'offre sur le circuit des cavistes. Les vins AOP des vignobles de Loire constituent la 4^{ème} offre la plus large en nombre de références.

PART D'OFFRE DU TOP 10 DES VIGNOBLES VINS TRANQUILLES, TOUTES COULEURS CONFONDUES, BOUTEILLES 75 CL



En rouges, positionnement majoritaire en premium (7-14,99€)



Loire = 4^{ème} offre dans le segment Premium le plus concurrentiel

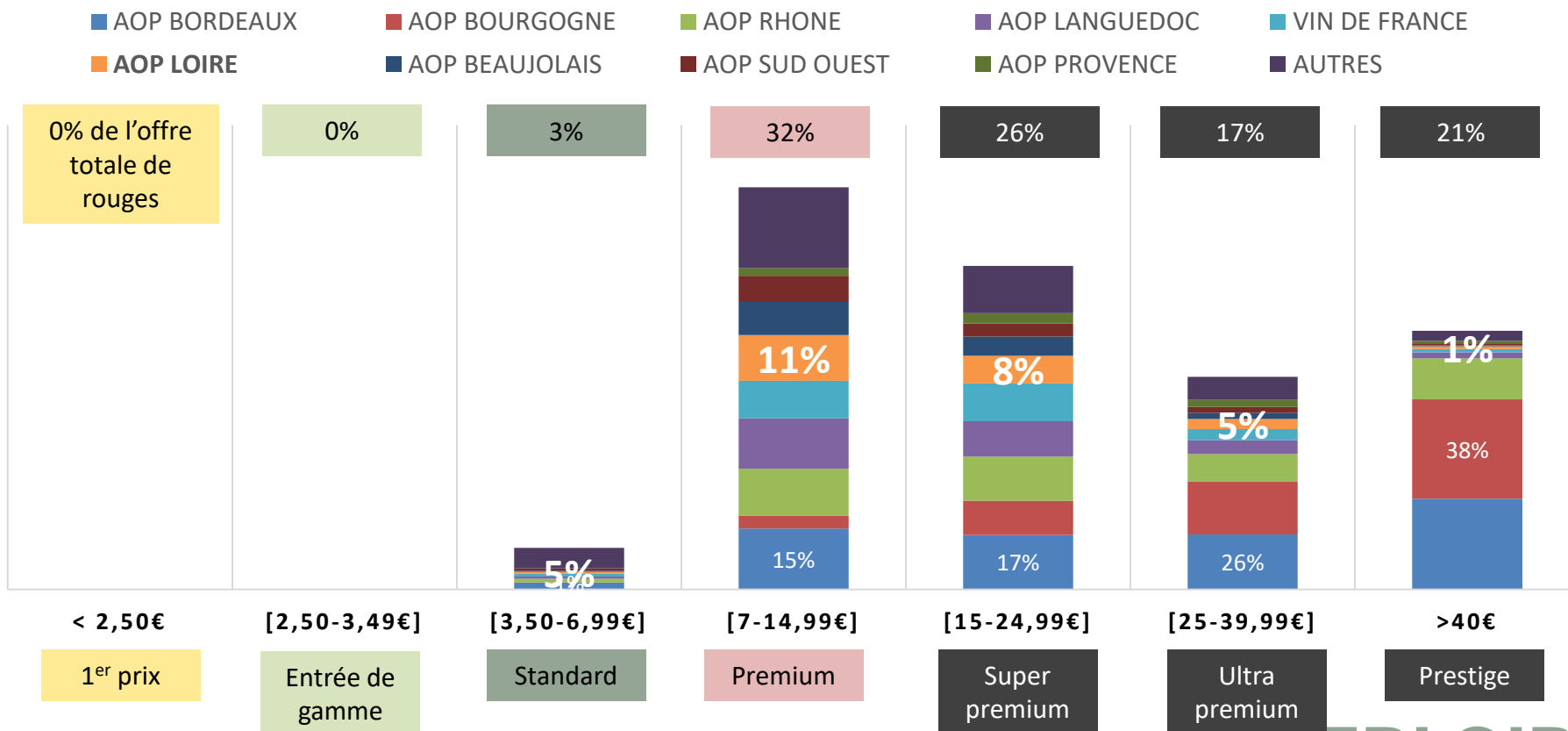
Dans les tranches Super Premium, Ultra premium et Prestige, on retrouve :

-> 60% de l'offre de Saumur Champigny

-> 45% de l'offre Chinon, Bourgueil et Saumur

-> 25% à 30% de l'offre Saint-Nicolas-de-Bourgueil, Anjou et Touraine

ROUGES : RÉPARTITION DE L'OFFRE CHEZ LES CAVISTES PAR TRANCHE DE PRIX (BOUT. 75 CL)



Source: InterLoire d'après Symétris

Relevé d'offre octobre 2021-avril 2022 (327 cavistes pour un total de 107 737 références toutes couleurs)

58 478 références bouteilles 75 cl Rouges

En blancs, positionnement majoritaire en premium (7-14,99€) et super premium (15-24,99€)



Loire = 18% de l'offre de blancs dans les 2 segments les plus concurrentiels : Premium et Super Premium. Dans les tranches Super premium, Ultra premium et Prestige, on retrouve :

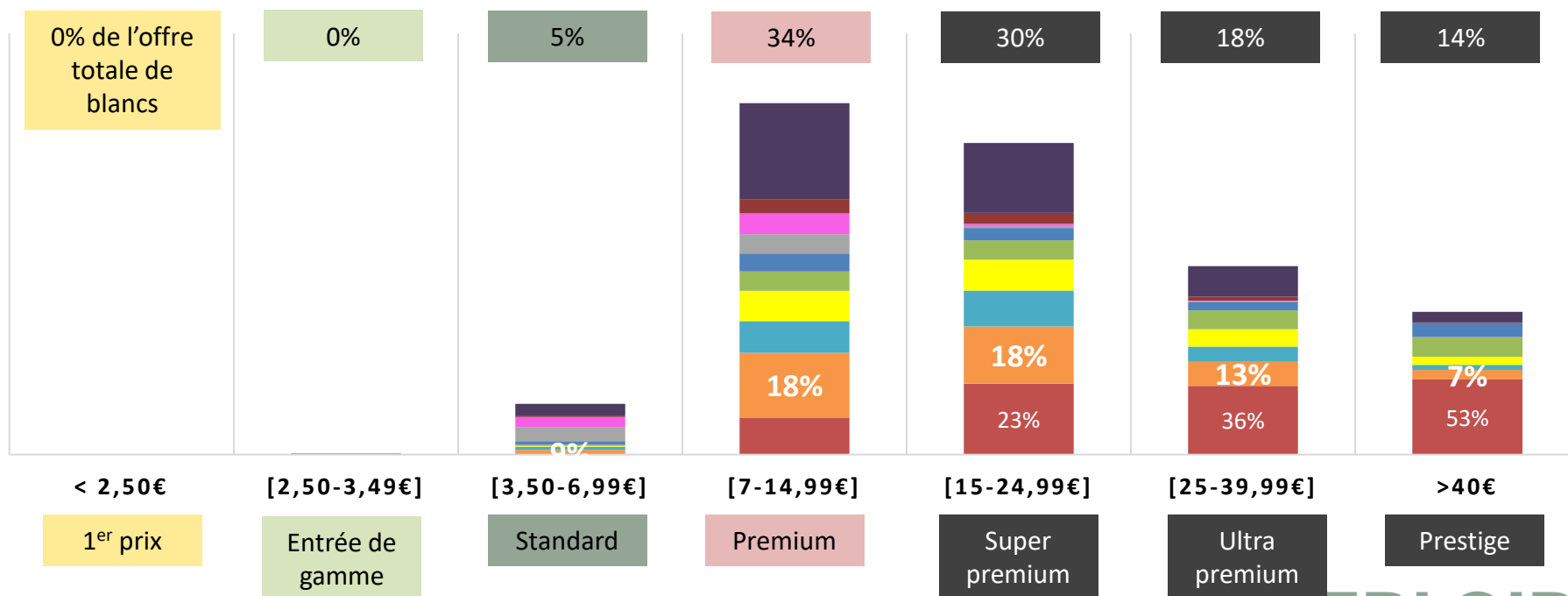
-> + de 95% de l'offre des Savennières, Savennières Roche-aux-Moines, crus des moelleux

-> + de 50% de l'offre des autres vins issus de chenin (Jasnières, Chinon, Saumur, Vouvray, Anjou)

-> - de 40% de l'offre des Coteaux du Layon, Coteaux de l'Aubance, Muscadet, Touraine

BLANCS : RÉPARTITION DE L'OFFRE CHEZ LES CAVISTES PAR TRANCHE DE PRIX (BOUT. 75 CL)

■ AOP BOURGOGNE ■ AOP LOIRE ■ VIN DE FRANCE ■ AOP ALSACE ■ AOP RHONE
■ AOP BORDEAUX ■ SUD-OUEST IGP ■ PAYS D OC IGP ■ AOP SUD OUEST ■ AUTRES



Source: InterLoire d'après Symétris

Relevé d'offre octobre 2021-avril 2022 (327 cavistes pour un total de 107 737 références toutes couleurs)

31 890 références bouteilles 75 cl Blancs

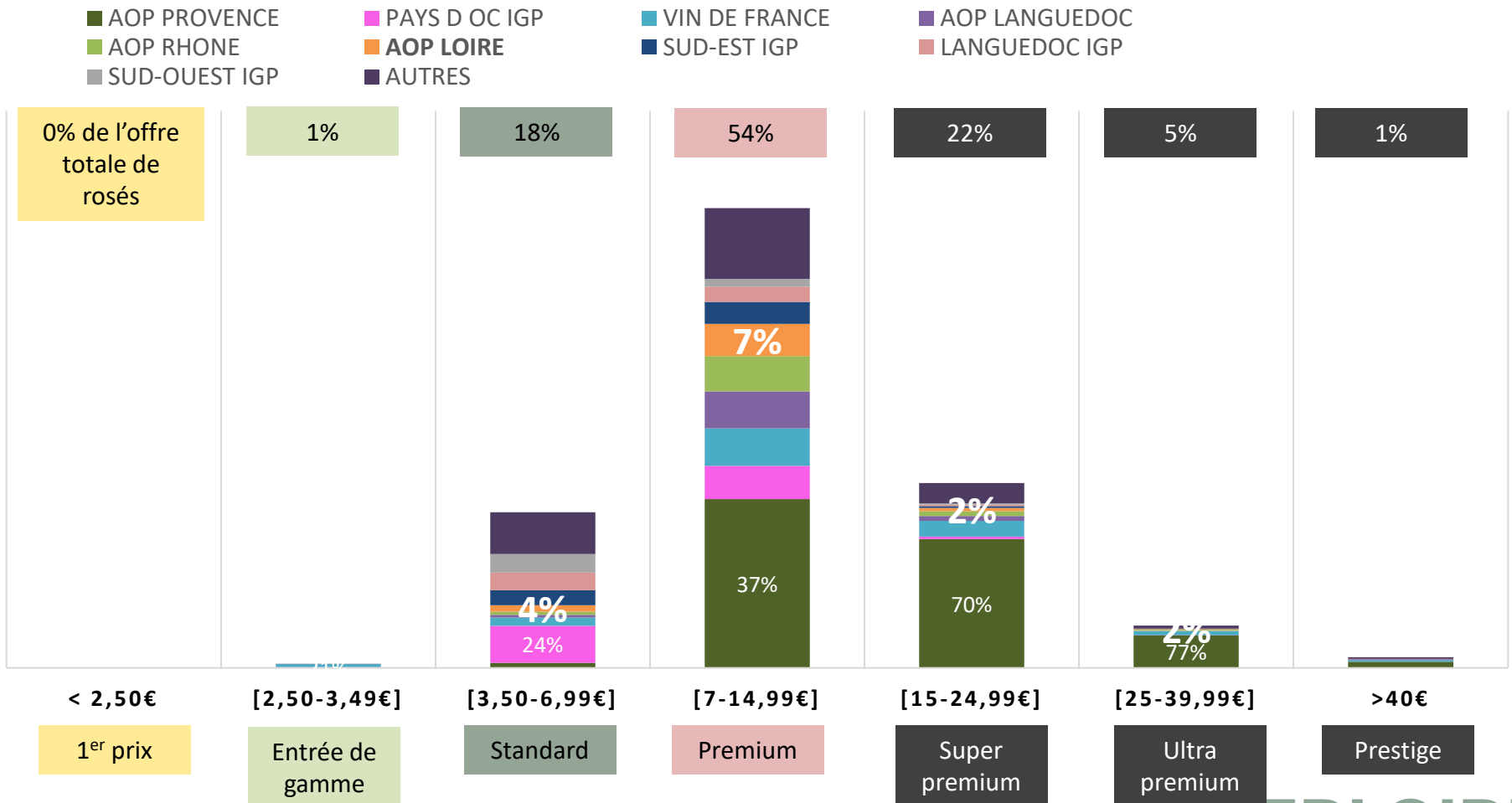
En rosés, positionnement majoritaire en premium (7-14,99€)



Loire = 6^{ème} offre dans le segment Premium le plus concurrentiel

Faible présence de la Loire en rosés chez les cavistes (moins de 5% de l'offre globale rosés)

ROSES : RÉPARTITION DE L'OFFRE CHEZ LES CAVISTES PAR TRANCHE DE PRIX (BOUT. 75 CL)



Source: InterLoire d'après Symétris

Relevé d'offre octobre 2021-avril 2022 (327 cavistes pour un total de 107 737 références toutes couleurs)

4 819 références bouteilles 75 cl Rosés

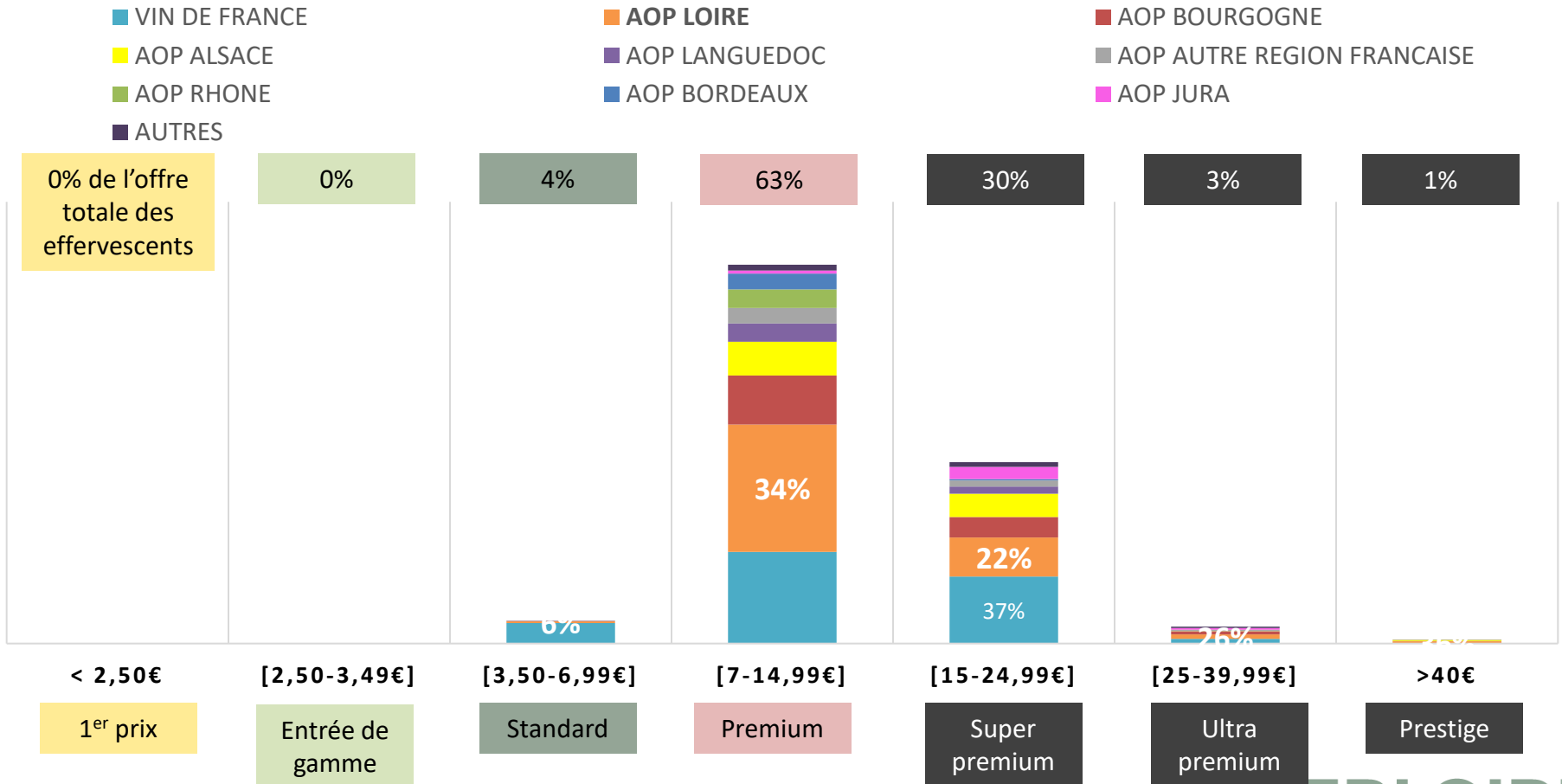
En effervescents, positionnement majoritaire en premium



Hors Champagne, la Loire = leader de l'offre dans le segment Premium le plus concurrentiel

Dans les tranches Super premium, Ultra premium et Prestige, on retrouve :
-> - de 20% de l'offre de Crémant de Loire, Saumur, Vouvray et Touraine

EFFERVESCENTS (HORS CHAMPAGNE) : RÉPARTITION DE L'OFFRE CHEZ LES CAVISTES PAR TRANCHE DE PRIX (BOUT. 75 CL)



Source: InterLoire d'après Symétris

Relevé d'offre octobre 2021-avril 2022 (327 cavistes pour un total de 107 737 références toutes couleurs)

2 206 références bouteilles 75 cl Effervescents

L'offre au domaine



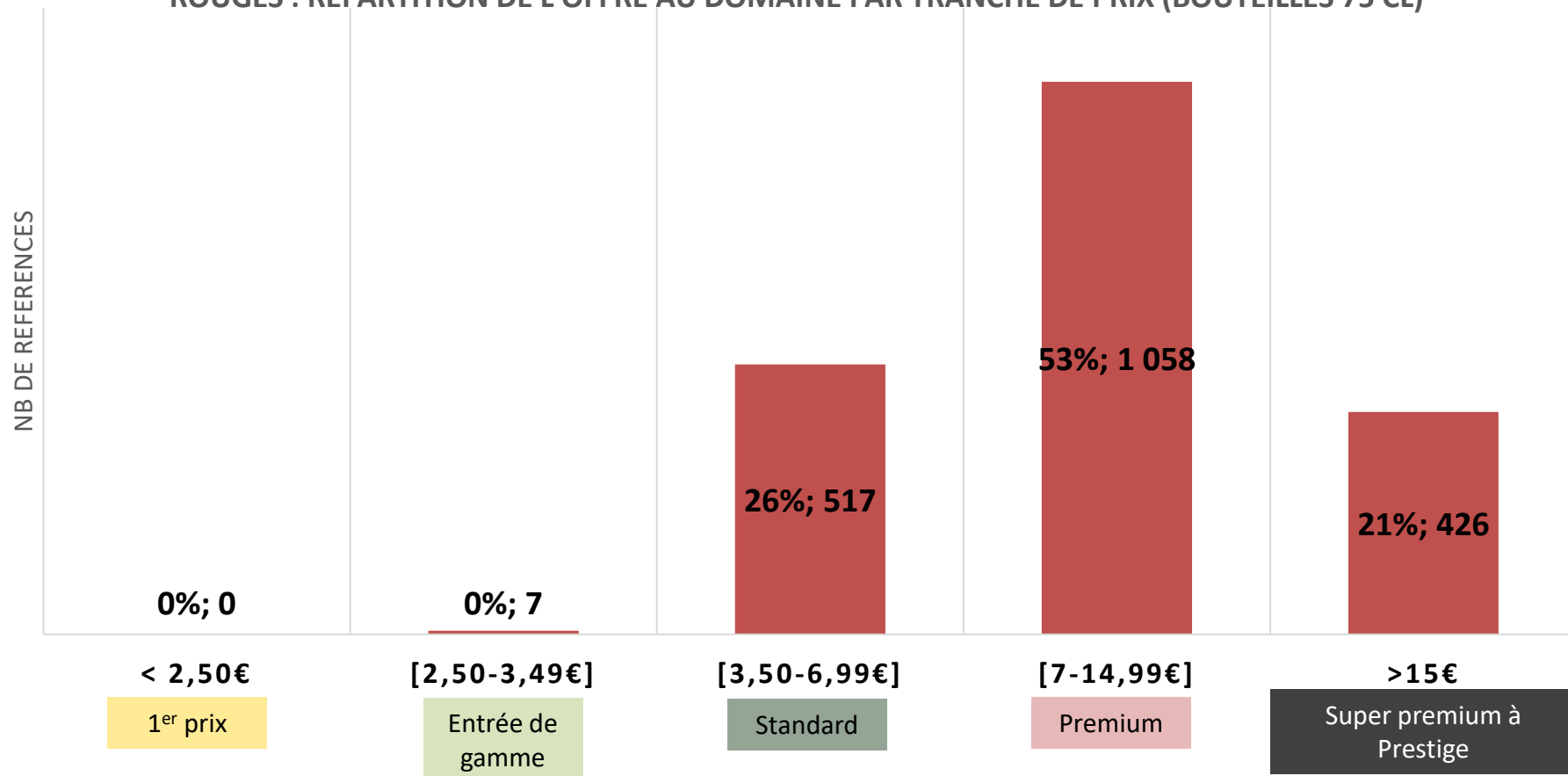
En rouges, positionnement majoritaire en premium (7-14,99€)



Dans la tranche Super Premium (>15 € TTC / 75 cl), on retrouve :

- > 33% de l'offre de Saumur Champigny, Saumur Puy Notre Dame et Bourgueil
- > 25% de l'offre Chinon
- > 7% de l'offre St Nicolas de Bourgueil

ROUGES : RÉPARTITION DE L'OFFRE AU DOMAINE PAR TRANCHE DE PRIX (BOUTEILLES 75 CL)



Source: InterLoire d'après Symétris
Relevé d'offre 1^{er} semestre 2023 (489 grilles tarifaires pour un total de 10 500 références toutes couleurs)
2007 références bouteilles 75cl Rouges

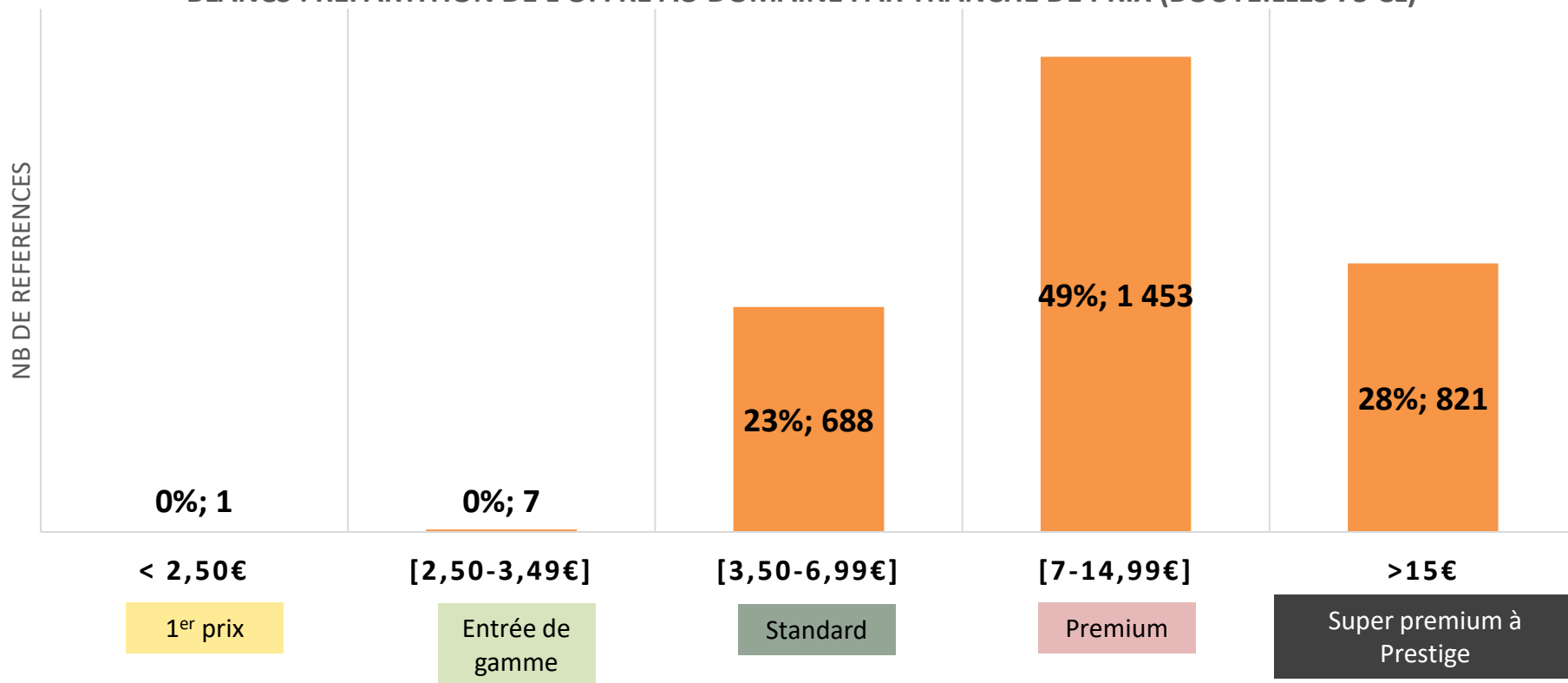
En blancs, positionnement majoritaire en premium (7-14,99€)



Dans la tranche Super Premium (>15 € TTC / 75 cl), on retrouve :

- > 100% de l'offre Quarts de Chaume
- > 75% de l'offre de Bonnezeaux et Savennières
- > 60% de l'offre Savennières
- > 30% de l'offre Saumur
- > 20% de l'offre Touraine
- > 15% de l'offre des Crus du Muscadet et Touraine Chenonceaux

BLANCS : RÉPARTITION DE L'OFFRE AU DOMAINE PAR TRANCHE DE PRIX (BOUTEILLES 75 CL)



Source: InterLoire d'après Symétris
Relevé d'offre 1^{er} semestre 2023 (489 grilles tarifaires pour un total de 10 500 références toutes couleurs)
2970 références bouteilles 75cl Blancs

En rosés, positionnement majoritaire en standard (3,50-6,99€)



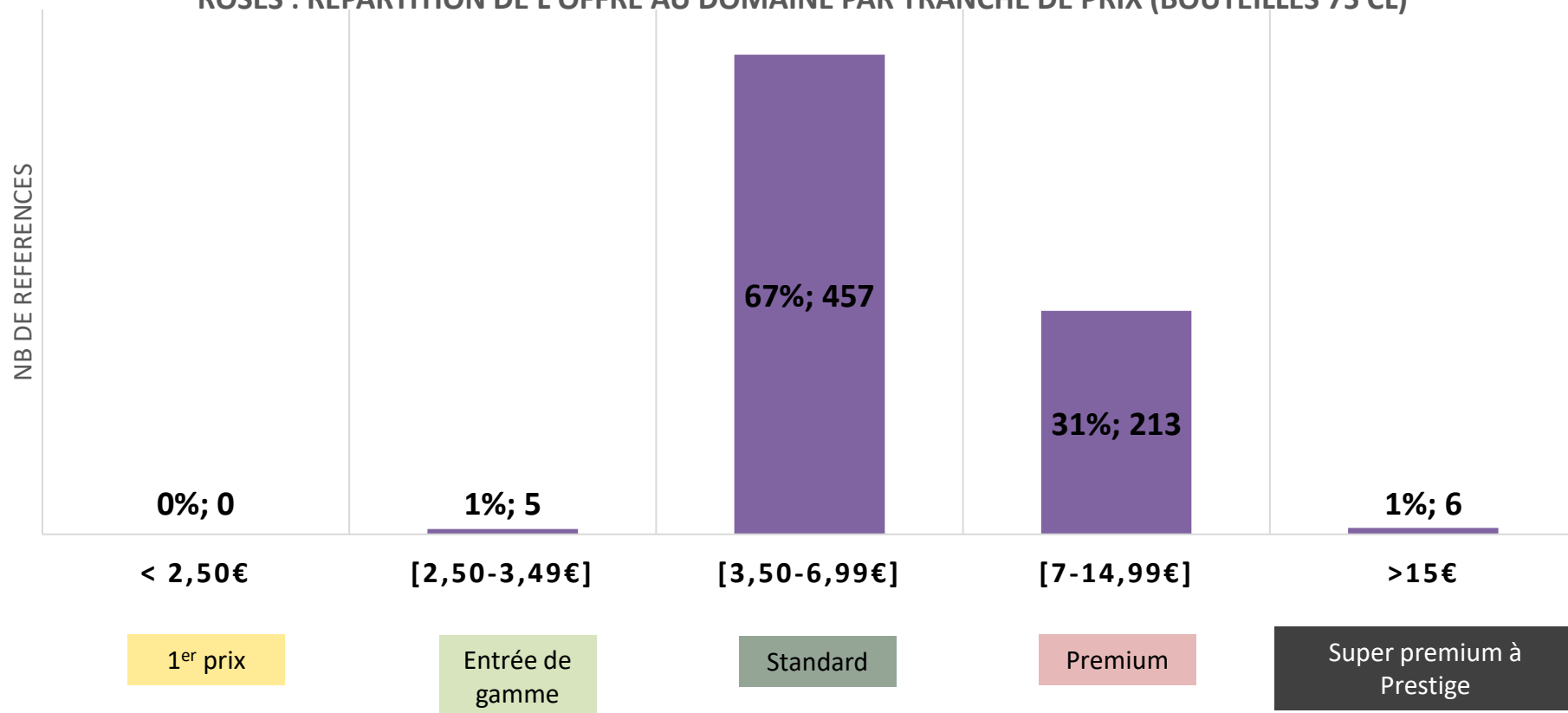
2 bouteilles / 3 sont positionnées dans le segment Standard (3,50-6,99 €),

1% des bouteilles toutes AOP/IGP confondues est commercialisé en Super Premium (>15 €)

Dans la tranche Premium (7-14,99€ TTC / 75 cl), on retrouve :

- > 33% de l'offre de Chinon et Saumur rosé
- > 25% de l'offre Touraine rosé et Rosé de Loire
- > 20% de l'offre Cabernet d'Anjou et Rosé d'Anjou

ROSES : RÉPARTITION DE L'OFFRE AU DOMAINE PAR TRANCHE DE PRIX (BOUTEILLES 75 CL)



Source: InterLoire d'après Symétris
Relevé d'offre 1^{er} semestre 2023 (489 grilles tarifaires pour un total de 10 500 références toutes couleurs)
681 références bouteilles 75cl Rosés



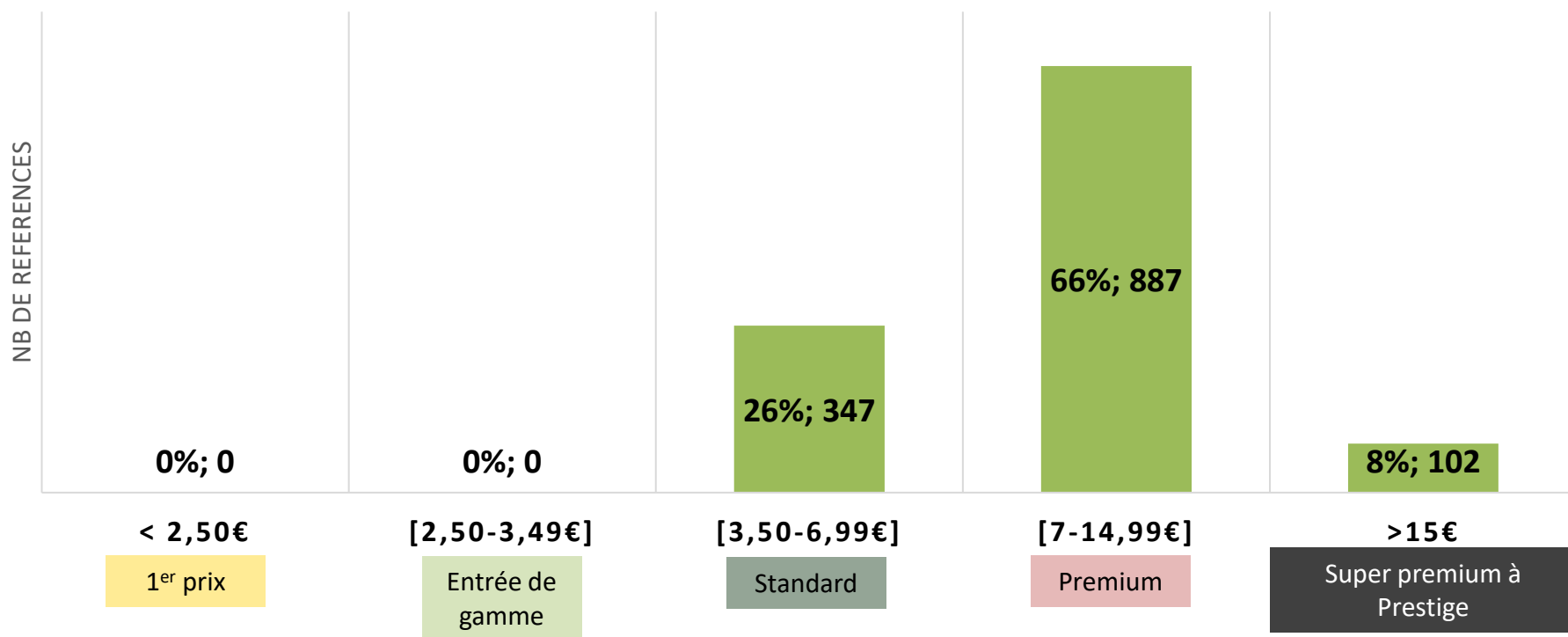
En fines bulles, positionnement majoritaire en premium

8% des bouteilles effervescentes toutes AOP confondues sont commercialisés en Super Premium (>15 € TTC / 75 cl). Dans cette tranche, on retrouve :

- > 10% de l'offre Crémant de Loire et Vouvray
- > 1% de l'offre Saumur

Le prix médian de l'offre des AOP Crémant et Vouvray est identique à 8,80 € TTC / 75 cl

FINES BULLES DE LOIRE : RÉPARTITION DE L'OFFRE AU DOMAINE PAR TRANCHE DE PRIX (BOUTEILLES 75 CL)



Source: InterLoire d'après Symétris
Relevé d'offre 1^{er} semestre 2023 (489 grilles tarifaires pour un total de 10 500 références toutes couleurs)
1 336 références bouteilles 75cl Effervescents

L'offre au restaurant

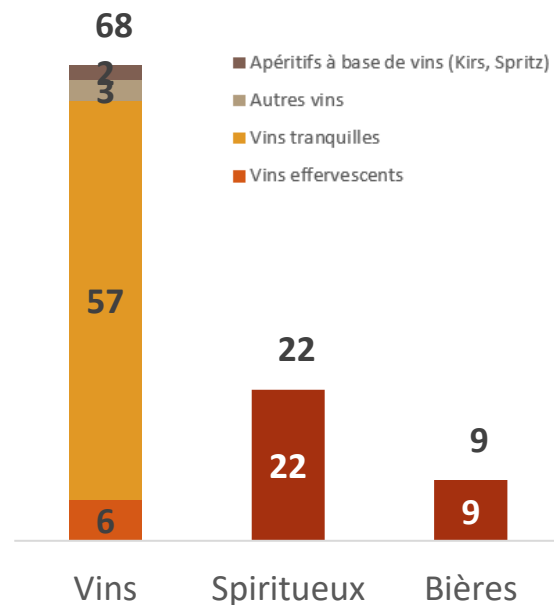


L'offre d'alcool et de vins présente au restaurant

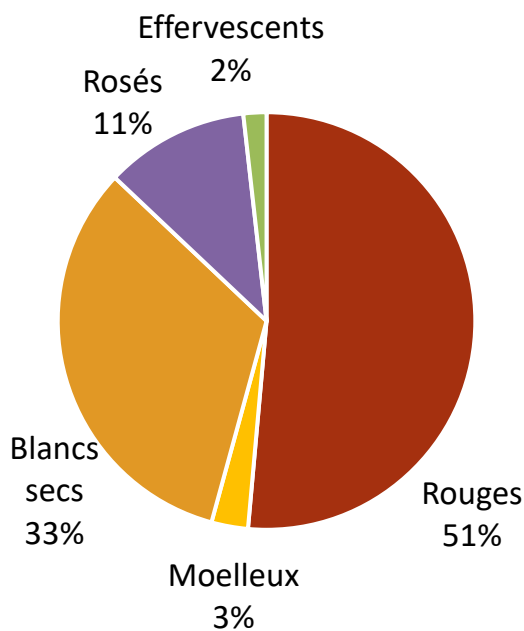
Les vins représentent 2/3 des références proposées, dont la moitié sont des vins rouges

Présentation de l'offre en CHR – échantillon de 1168 établissements, hors restaurants-bars à vin

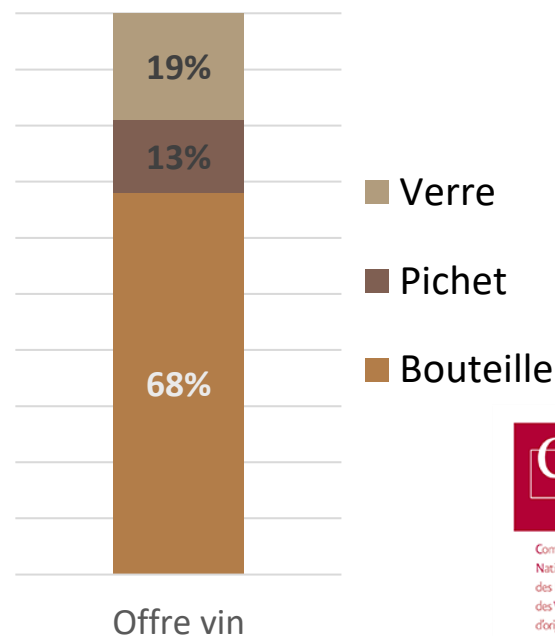
Nbre moyen de références par point de vente



Répartition de l'offre vin par couleur



Répartition de l'offre vin par contenant

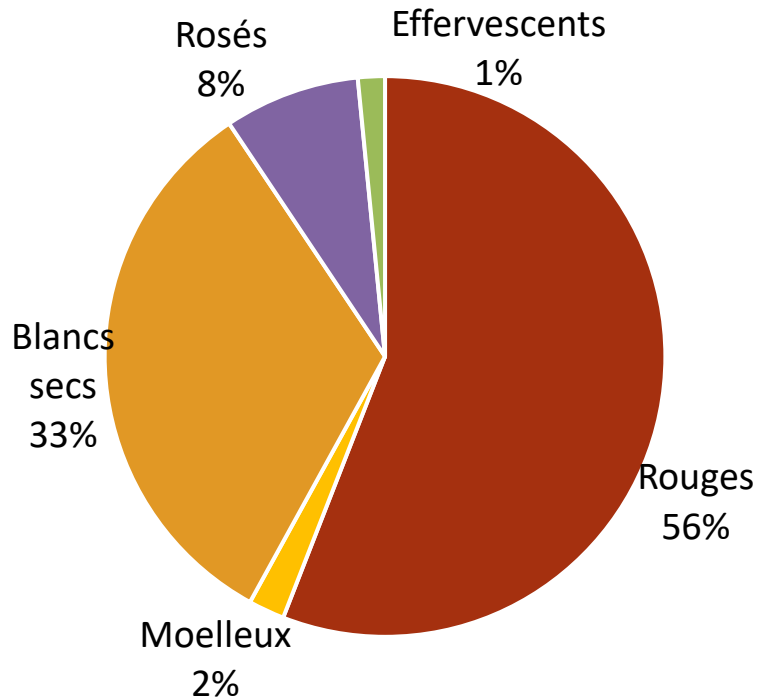


L'offre de vins effervescents est présentée hors Champagne

L'offre en bouteille de 75 cl en 2022

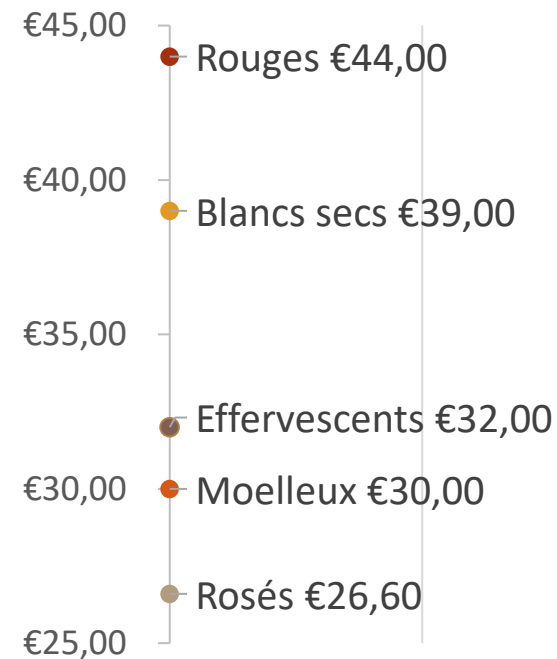
Présentation de l'offre en CHR – échantillon de 1168 établissements, hors restaurants-bars à vin

Répartition de l'offre vin par couleur



L'offre de vins effervescents est présentée hors Champagne

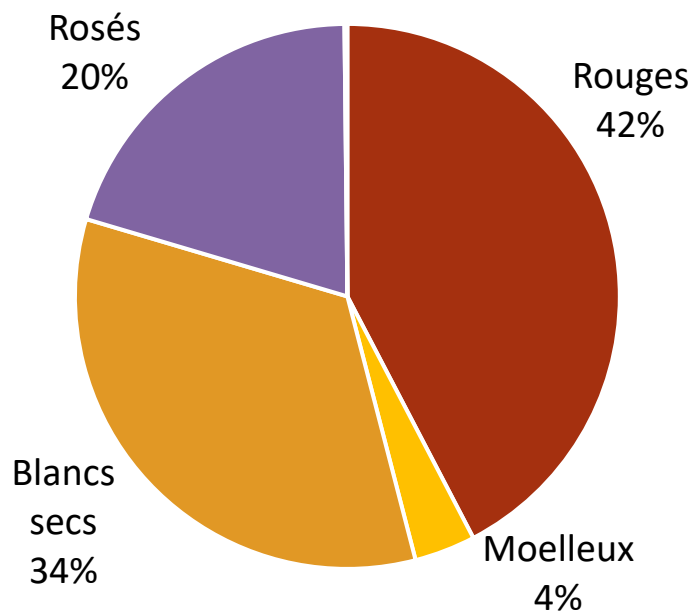
Prix médians (bouteilles de 75 cl)



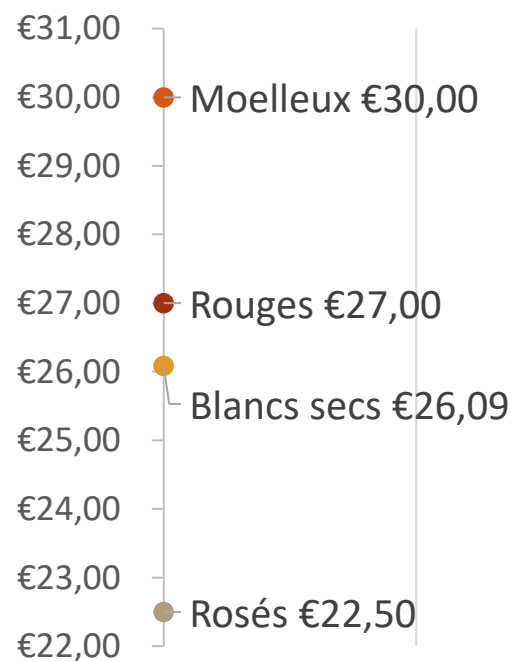
L'offre vin en pichet en 2022

Présentation de l'offre en CHR – échantillon de 1168 établissements, hors restaurants-bars à vin

Répartition de l'offre vin par couleur



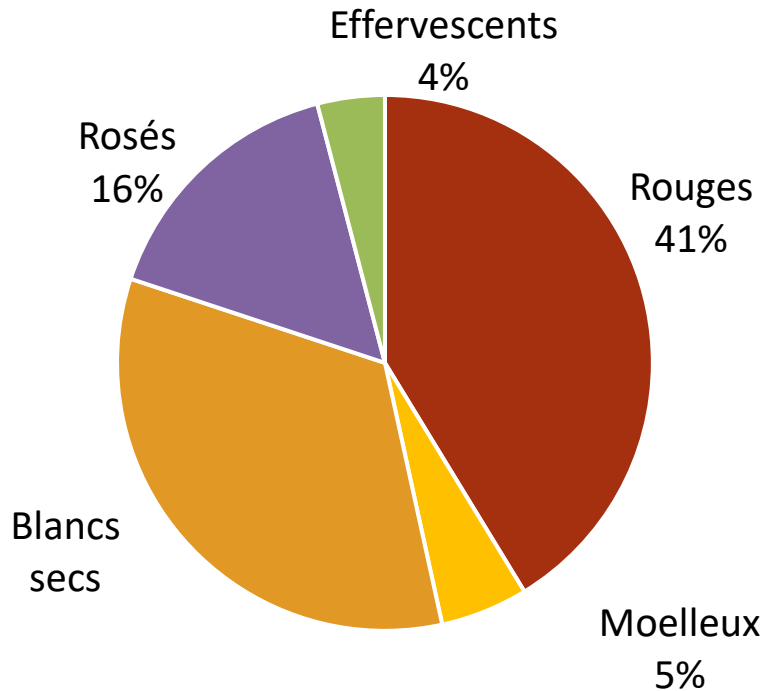
Prix médians (exprimés en équivalent bouteille de 75 cl)



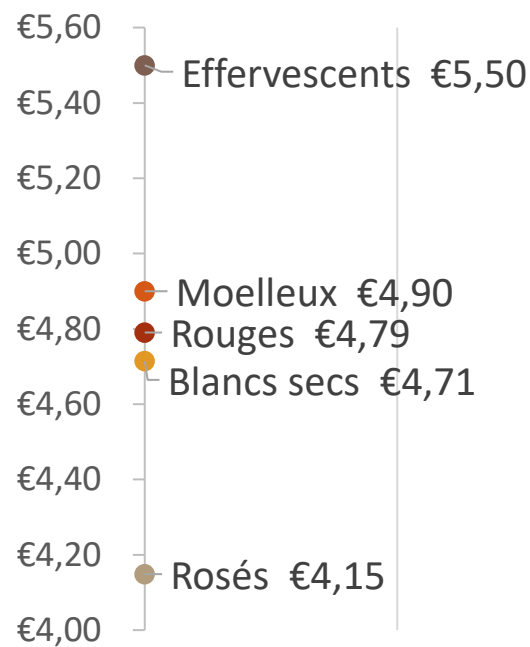
L'offre vin au verre en 2022

Présentation de l'offre en CHR – échantillon de 1168 établissements, hors restaurants-bars à vin

Répartition de l'offre vin par couleur



Prix médians (exprimés en verre de 12 cl)



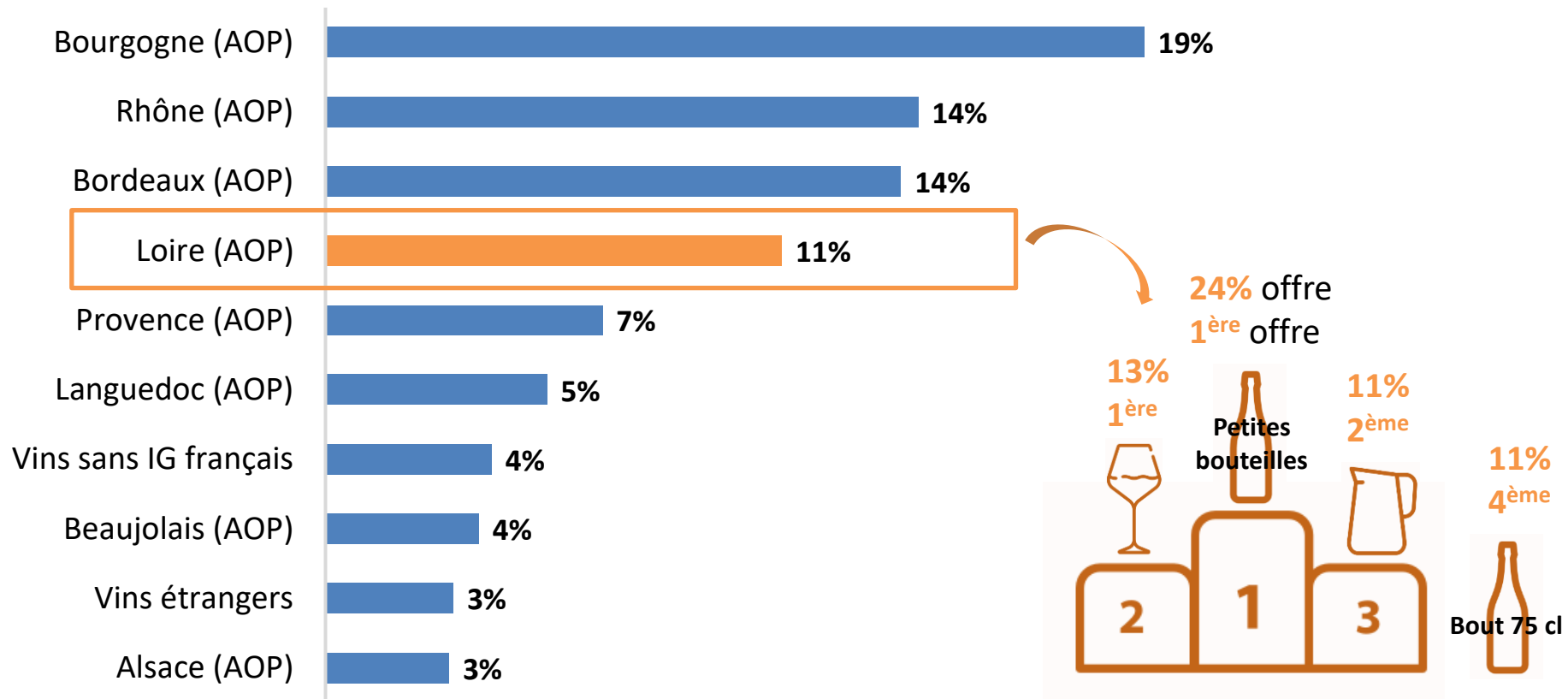
Et pour les AOP des vignobles de Loire, qu'en est-il ?



Part d'offre des vignobles en 2022

En 2022, les trois premiers vignobles représentent 47% de l'offre sur le circuit restaurants. Les vins AOP des vignobles de Loire constituent la 4^{ème} offre la plus large en nombre de références.

PART D'OFFRE DU TOP 10 DES VIGNOBLES VINS TRANQUILLES, TOUTES COULEURS CONFONDUES, BOUTEILLES 75 CL



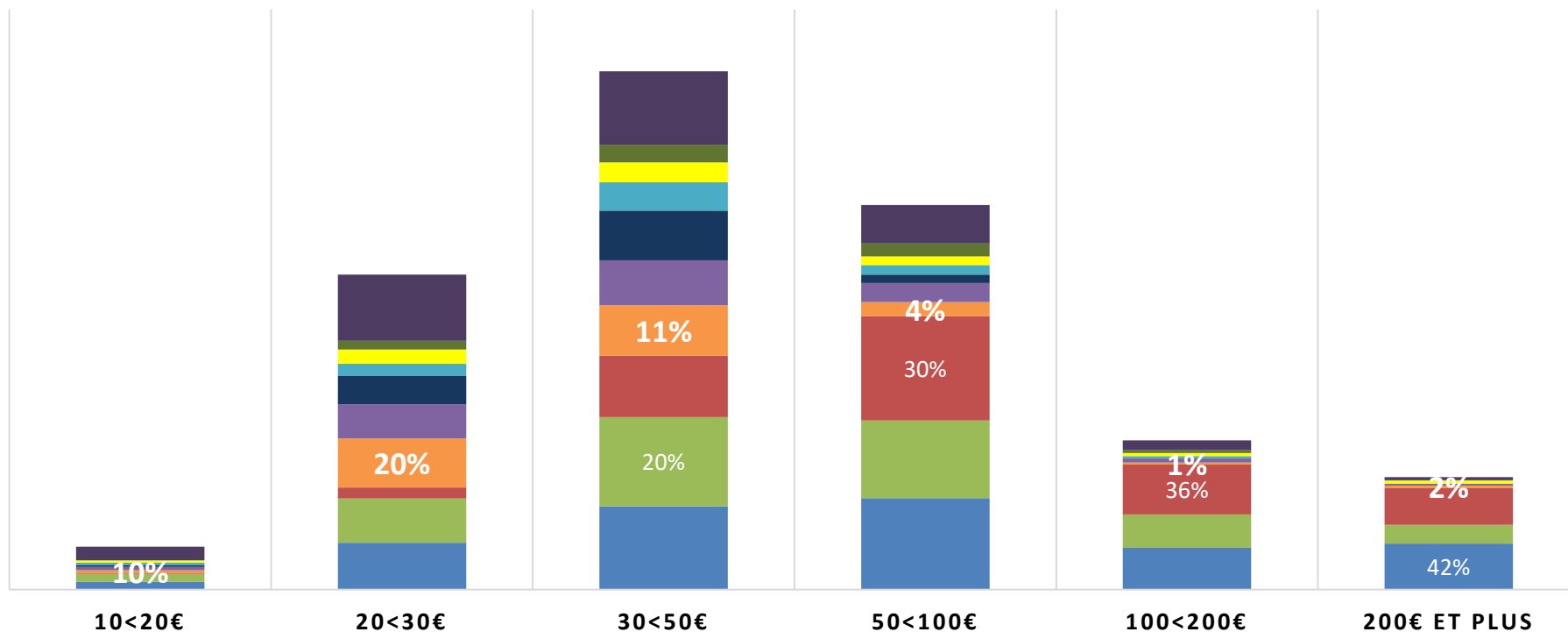


En rouges, positionnement majoritaire entre 20 et 50€

Loire = Leader de l'offre dans le segment 20-30€ et 4^{ème} offre dans le segment 30-50€

ROUGES : RÉPARTITION DE L'OFFRE EN RESTAURATION PAR TRANCHE DE PRIX (BOUT. 75 CL)

- AOP BORDEAUX
- AOP RHONE
- AOP BOURGOGNE
- AOP LOIRE**
- AOP LANGUEDOC
- AOP BEAUJOLAIS
- VIN DE FRANCE
- VINS ETRANGERS
- AOP PROVENCE
- AUTRES



Source: InterLoire d'après Symétris
 Relevé d'offre mars-juin 2022 (1 203 restaurants pour un total de 76 871 références toutes couleurs)
 23 665 références bouteilles 75 cl Rouges

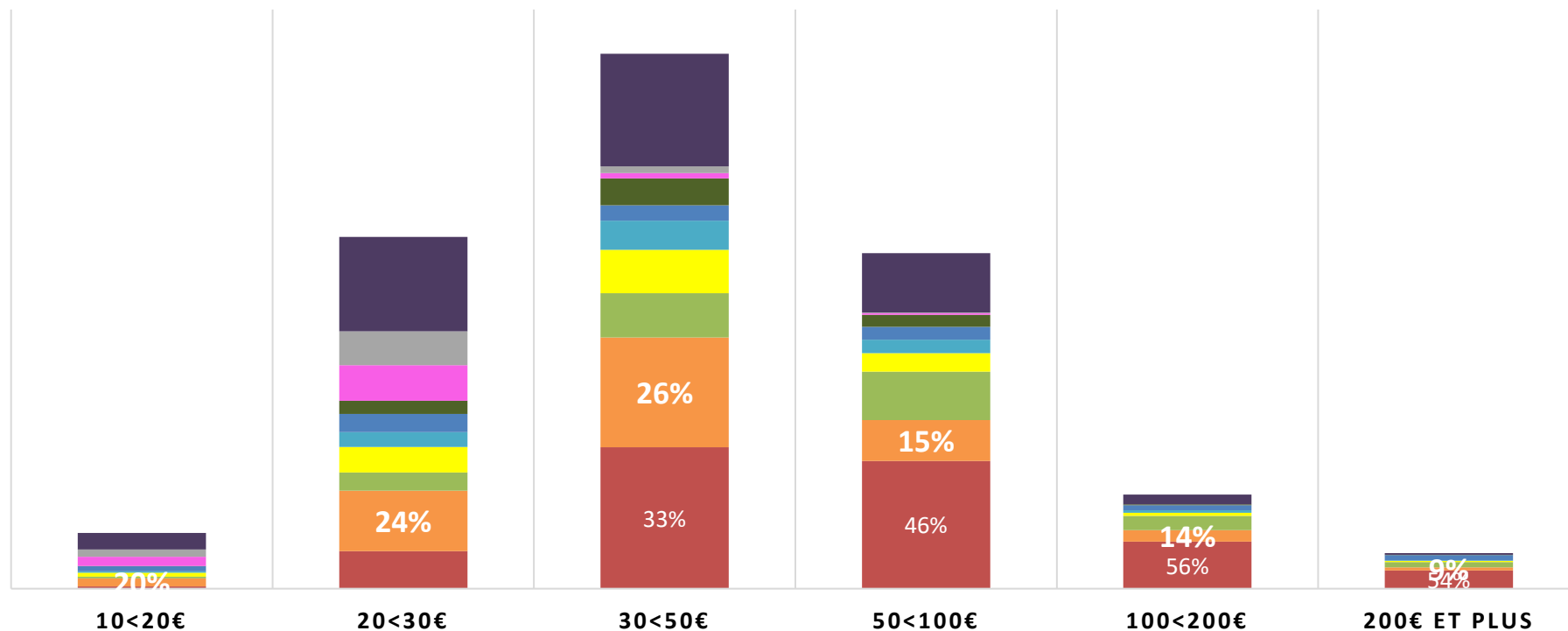


En blancs, positionnement majoritaire entre 30 et 50€

Loire = Leader de l'offre dans le segment 20-30€ et 2^{ème} offre dans le segment 30-50€, le segment le plus concurrentiel

BLANCS : RÉPARTITION DE L'OFFRE EN RESTAURATION PAR TRANCHE DE PRIX (BOUT. 75 CL)

- AOP BOURGOGNE
- AOP LOIRE**
- AOP RHONE
- AOP ALSACE
- VIN DE FRANCE
- AOP BORDEAUX
- AOP PROVENCE
- PAYS D'OC IGP
- SUD-OUEST IGP
- AUTRES



Source: InterLoire d'après Symétris
 Relevé d'offre mars-juin 2022 (1 203 restaurants pour un total de 76 871 références toutes couleurs)
 14 312 références bouteilles 75 cl Blancs



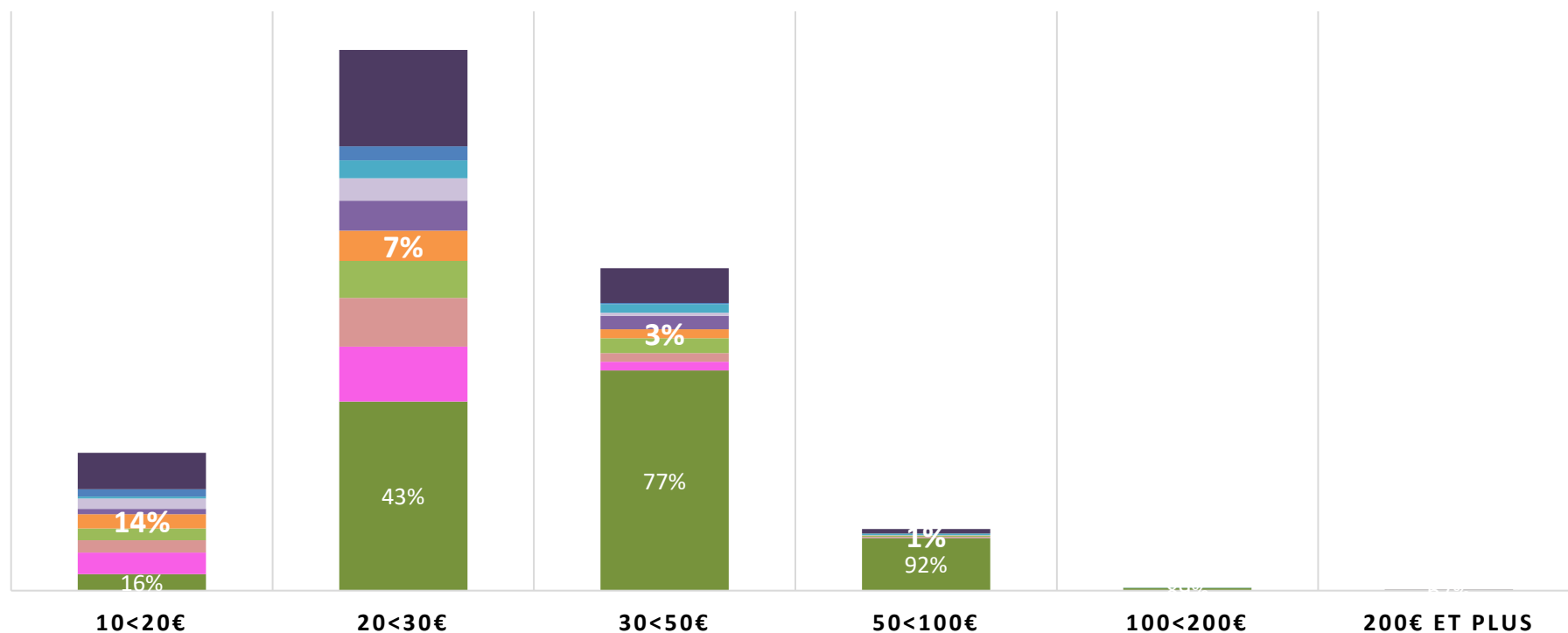
En rosés, positionnement majoritaire entre 20 et 30€

Loire = 5^{ème} offre dans le segment 20€-30€ le plus concurrentiel

Peu présente en restauration, quel que soit le segment

ROSES : RÉPARTITION DE L'OFFRE EN RESTAURATION PAR TRANCHE DE PRIX (BOUT. 75 CL)

- AOP PROVENCE
- PAYS D'OC IGP
- SUD-EST IGP
- AOP RHONE
- AOP LOIRE
- AOP LANGUEDOC
- LANGUEDOC IGP
- VIN DE FRANCE
- AOP BORDEAUX
- AUTRES



Source: InterLoire d'après Symétris
Relevé d'offre mars-juin 2022 (1 203 restaurants pour un total de 76 871 références toutes couleurs)
3 323 références bouteilles 75 cl Rosés

Faits marquants



Faits marquants

Dans un contexte : de déconsommation de l'alcool, et surtout des vins rouges, de consommation occasionnelle du vin, et de montée en gamme du vin,

⇒ Les **AOP de la Loire** se positionnent majoritairement dans le segment de prix le plus concurrentiel, le cœur de la gamme : Standard en GD, Premium chez les cavistes et en vente au domaine, entre 20-30€ en restauration.

- En GD : dans le segment Premium [7-14,99 €] porteur et en croissance, les ventes des vins de Loire se développent,
- En circuit trad (CHR et cavistes) :
 - La Loire fait partie des vignobles incontournables : 4^{ème} offre
 - Les rosés de la Loire y sont peu présents
 - La Loire est particulièrement bien positionnée dans des contenants les plus petits : verre, pichet et petite bouteille.