

TOURAINÉ-OISLY

Partez à la découverte de ce vin blanc d'exception

La conjoncture économique de l'AOP Touraine Oisly



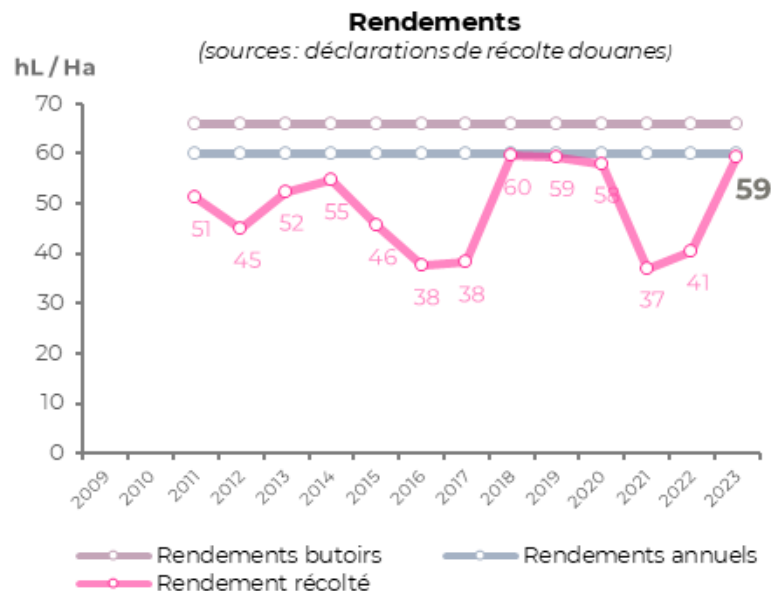
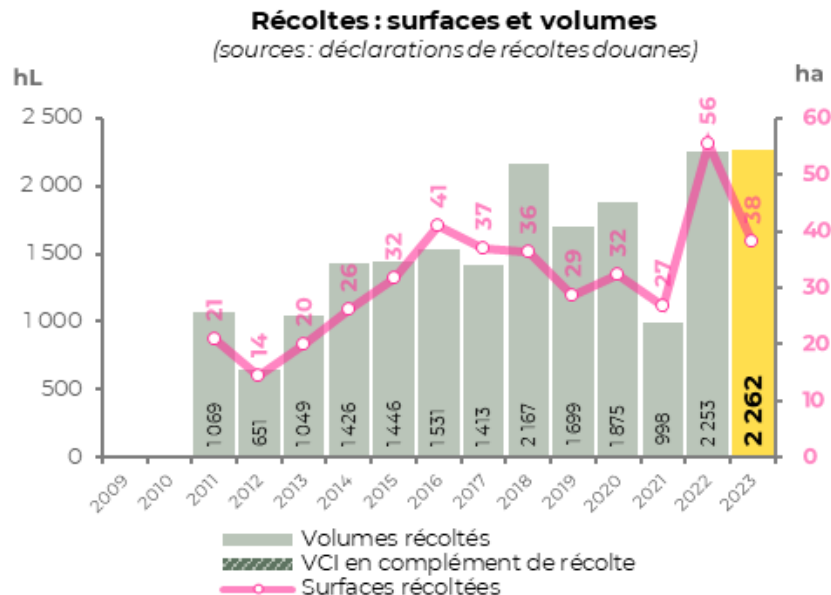
1. Le marché de production de l'AOP Touraine Oisly

INTERLOIRE

Interprofession des Vins du Val de Loire

Récolte 2023 : Un volume record comme en 2022

Grâce à des rendements élevés (59 hl/ha), au max, la production du Touraine Oisly est à son plus haut niveau (> 2 200 hl) sur une surface moindre comparée à 2022.



Surface et volume récoltés 2023

Surface récoltée : **38 ha** (ODG)

Variation de **-32%** VS 2022

Volume récolté : **2 220 hL** (ODG)

Variation de **+0,4%** VS 2022

Rendement récolté 2023

Rdt récolté 2022 = **59 hL / ha**

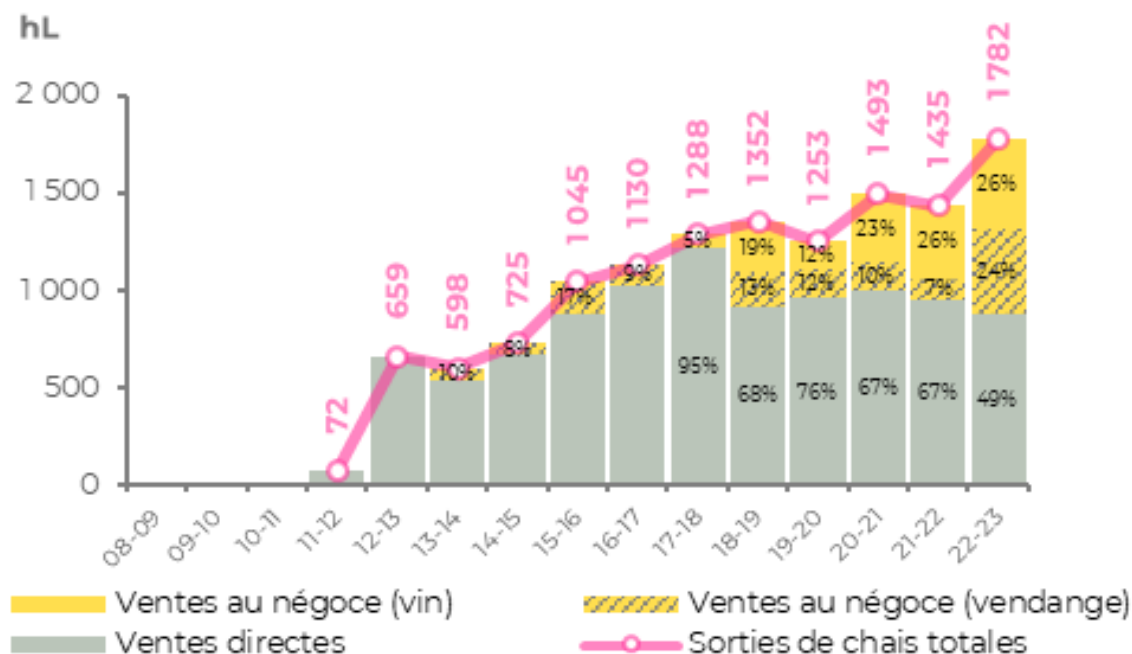
Variation de **+44%** VS 2022

Variation de **+21%** VS la moy 10 ans

Sorties de chais camp. 2022-23 : forte croissance

Après un ralentissement commercial en 2021-2022 dans un contexte de petite récolte du millésime 2021, les sorties de chais du Touraine Oisly connaissent une croissance significative (+24%), boostées par le marché négoce (1/2 des volumes).

Sorties de chais de la viticulture (ventes directes + ventes au négoce) (sources : DRM, contrats, SV12)



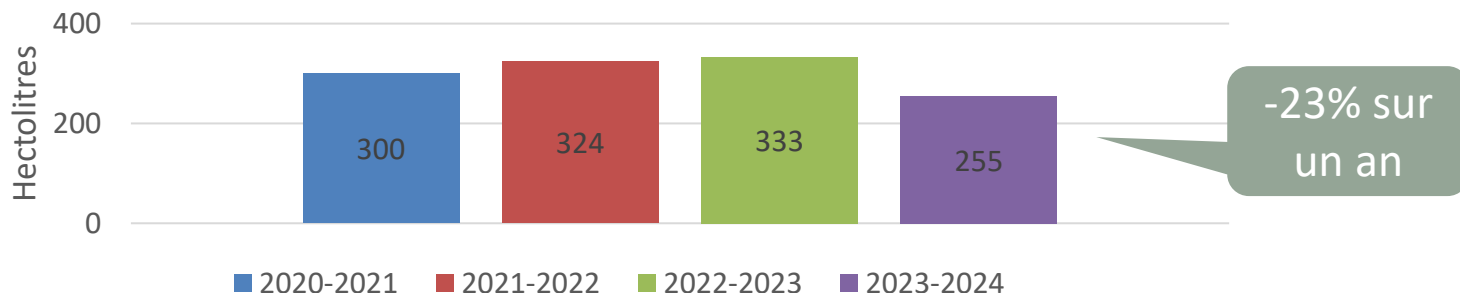
Sorties de chais 2022-2023 : (Par rapport à 2021-2022)

Touraine-Oisly	+24 %
Touraine-Chenonceaux blanc	+30%
Total de l'AOP Touraine Blanc Régionale	+15%
Val de Loire Blanc (AOP+IGP)	+5%
Total Val de Loire (AOP+IGP)	+0%

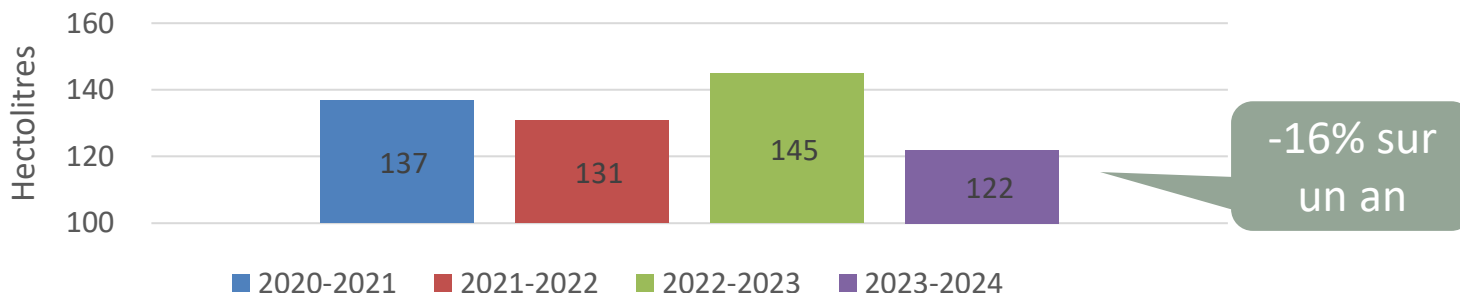
Sorties de chais en vin début de camp. 2023-24 : -21%

Le démarrage de la campagne pour le Touraine Oisly est à fin novembre 2023 plus lent que les années passées.

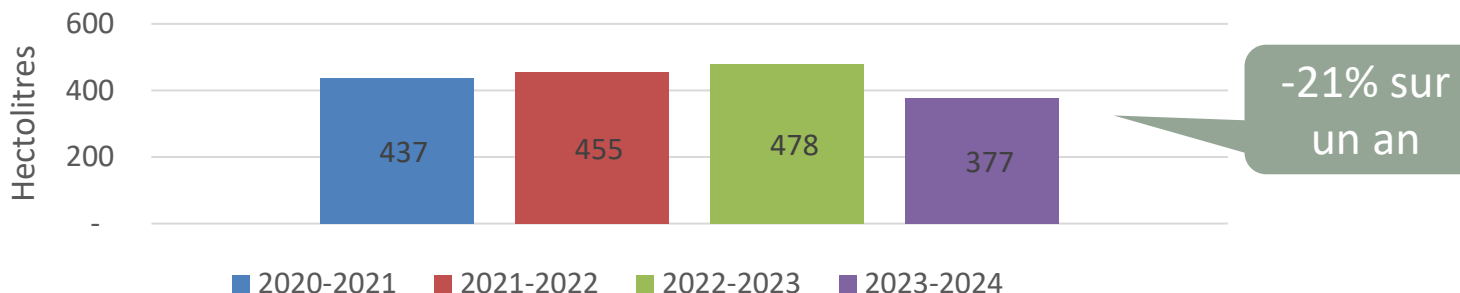
Ventes directes 4 mois de campagne 2023-2024



Ventes au négoce (vin uniquement, hors raisin et moûts) 4 mois de campagne 2023-2024



Total sorties de chais vin 4 mois de campagne 2023-2024

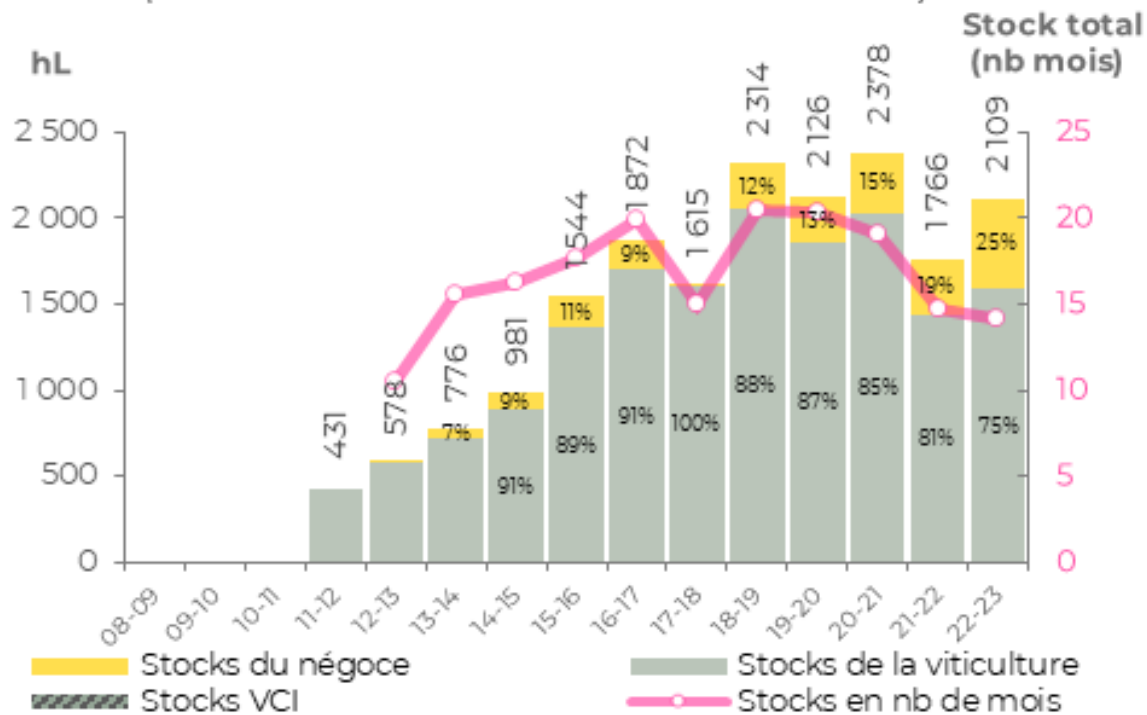


Stocks totaux à fin juillet 2023 : Une reconstitution nécessaire après le puisement dans les stocks en 21-22.

Grâce au millésime 2022 abondant, les stocks de Touraine Oisly se sont partiellement reconstitués (+340 hl / +19%) mais ils demeurent à leur plus bas niveau au regard de la dynamique commerciale (14 mois comme l'an passé).

Stocks (négoce+viticulture) en hL et en nb de mois

(sources : déclarations de stocks et DRM InterLoire)



Au 31 juillet 2023 :

- **14 mois de stock** (Production+Négoce)
- La production (coop + viticulteurs) porte **75 %** des volumes.



2. Les ventes de l'AOP Touraine Oisly

INTERLOIRE

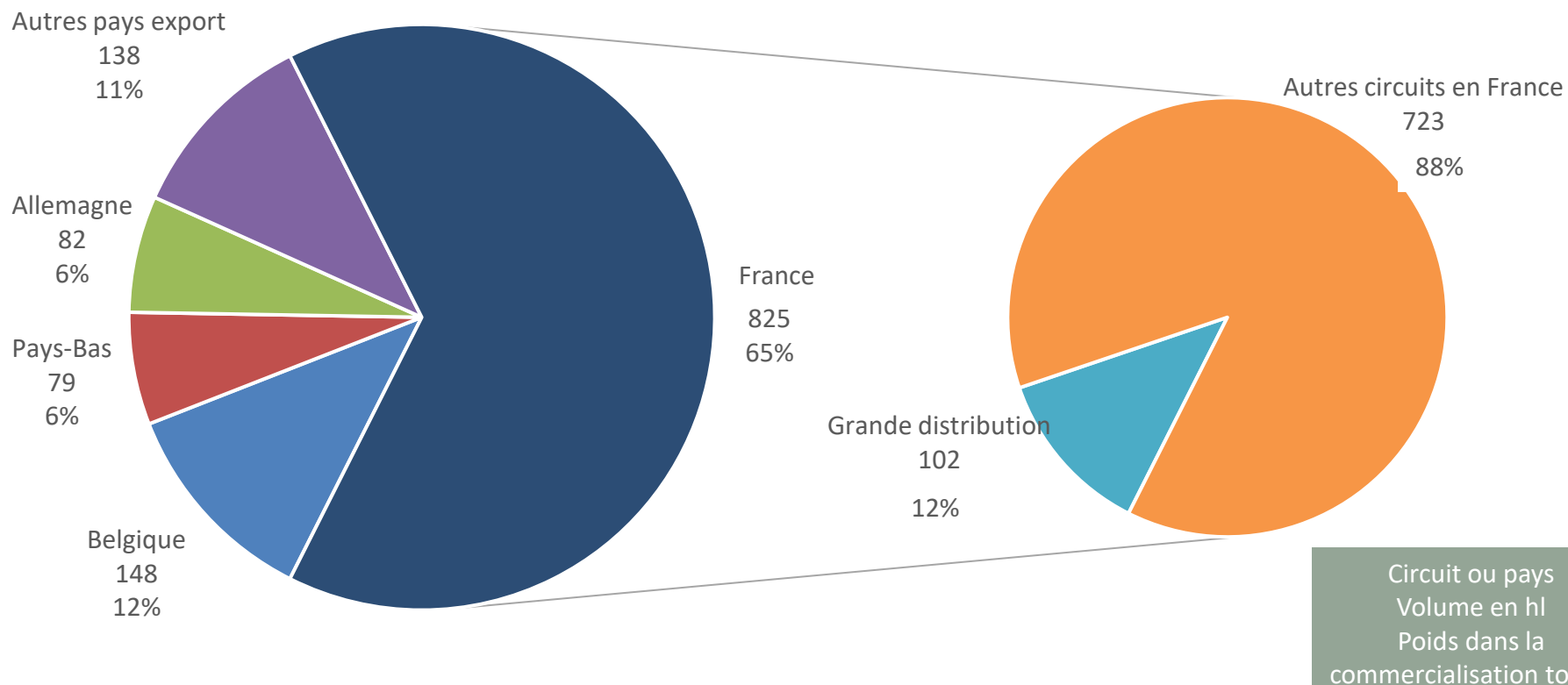
Interprofession des Vins du Val de Loire

La France, 1^{er} marché de consommation

2 bouteilles sur 3 de Touraine Oisly sont vendues en France.

La commercialisation de l'AOP Touraine Oisly
Année 2023*

1 273 hl
commercialisés =
170 000 bouteilles



Circuit ou pays
Volume en hl
Poids dans la
commercialisation totale

Sources : InterLoire (Mises en marché issues des DRM – vignerons, coop et négociants vinificateurs)

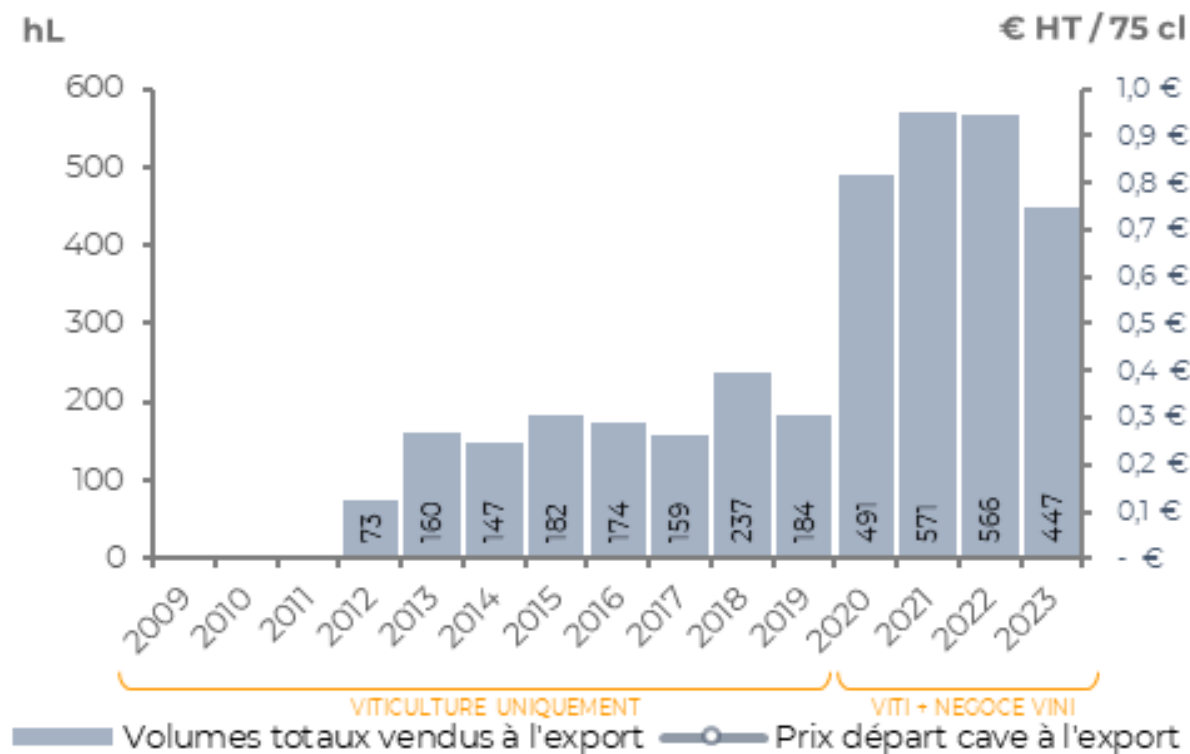
*Estimations pour 2023 (arrêtées à fin novembre 2023)

Les exportations : 1 bouteille sur 3 de Touraine Oisly est consommée hors de nos frontières.

Le poids de l'export est important au regard des autres AOP du Val de Loire (35% des mises en marché).

Près de 60 000 bouteilles sont exportées en 2023, en recul significatif cette année (comme pour le Loire).

Marché Export : volume et prix départ cave



Sources : InterLoire (DRM)

*Viti + négociants vinificateurs à partir du 1^{er} août 2019

LA CONSOMMATION DES VINS BLANCS EN FRANCE

Profils, tendances et circuits d'achat

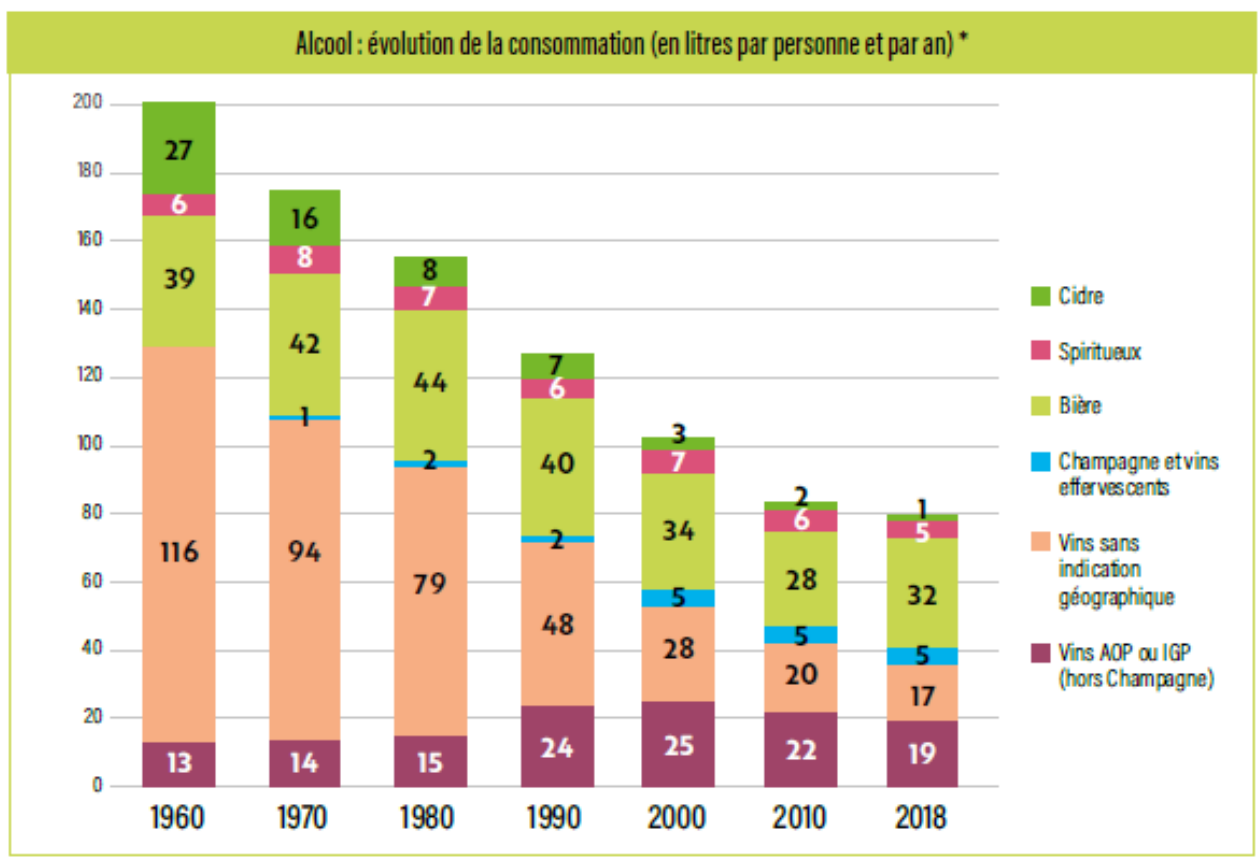


Introduction : La consommation de vins s'inscrit dans une tendance globale de baisse de la consommation d'alcool.



La consommation des alcools en France :

La baisse est continue et générale, avant tout impactée par les vins « de table ».



Le vin aujourd'hui :

- 50% de la consommation d'alcool
- Consommation divisée par 4 en 60 ans (pour les alcools : ÷2,5)

Les vins effervescents aujourd'hui :

- 10% de la consommation d'alcool (x 5 en 50 ans)

Les bières aujourd'hui :

- 40% de la consommation d'alcool

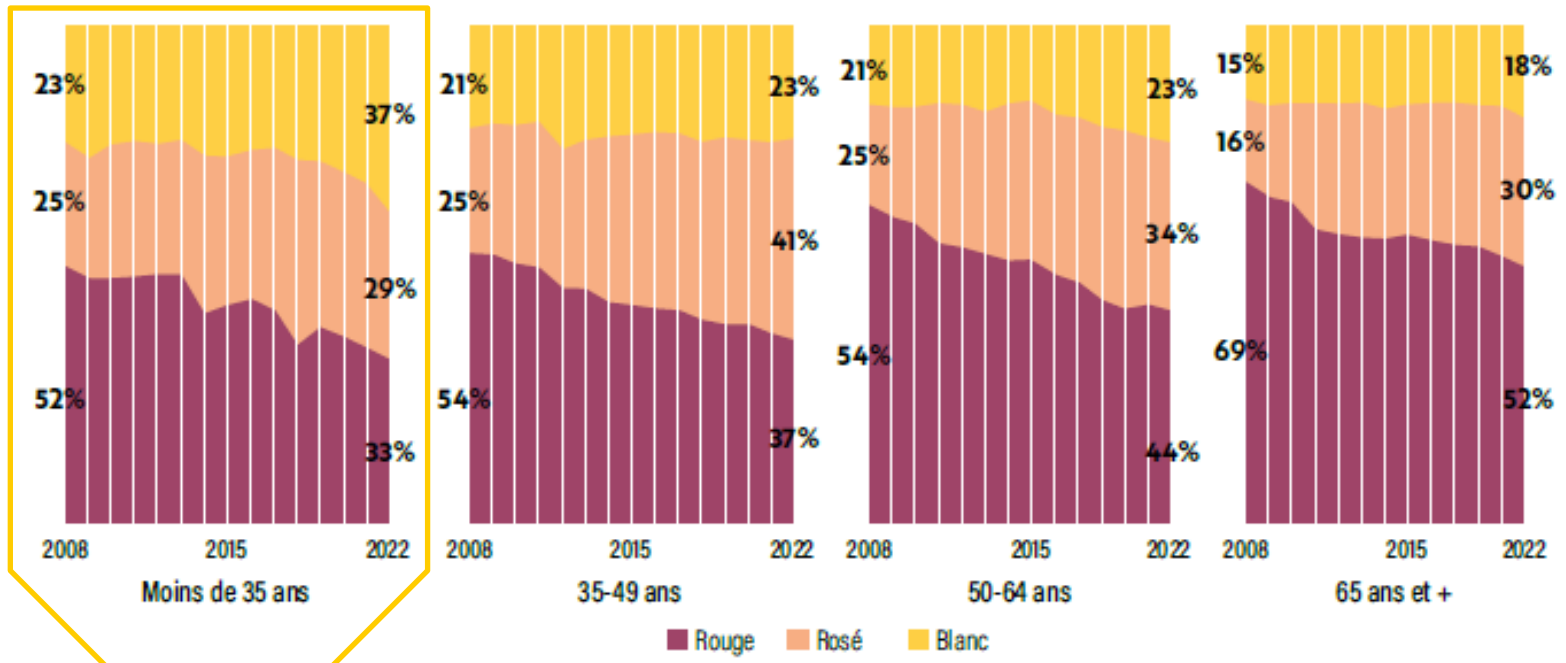
* FranceAgriMer

L'appétence des Français pour les vins blancs s'accroît.



La consommation de vins blancs : Elle est tendance.

Total vins tranquilles : évolution de la répartition des volumes achetés pour être consommés à domicile, selon les tranches d'âge **

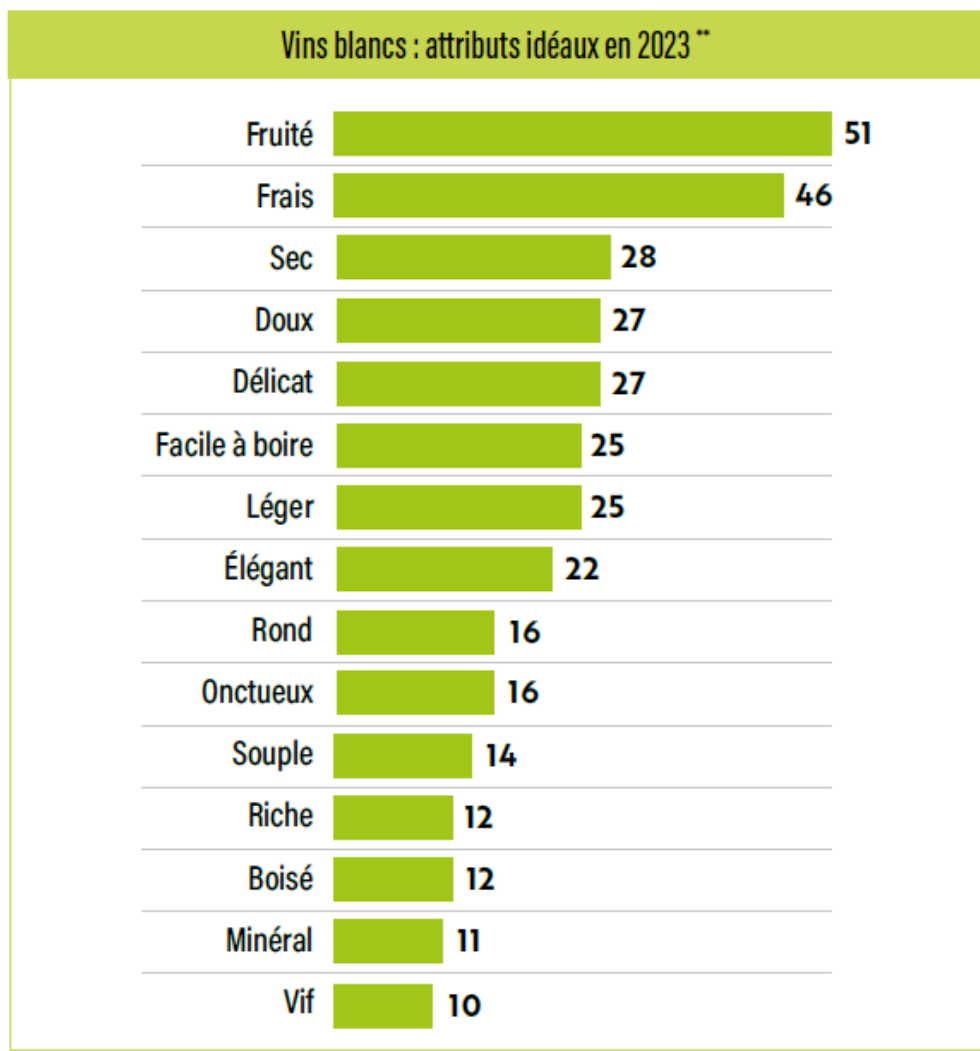


25-34 ans fans de vins blancs

Evolutions des habitudes alimentaires favorables :

** Kantar, Bilan de la consommation à domicile 2022

Les attentes des consommateurs dans un vin blanc : Une recherche en priorité de fruité et de fraîcheur



18-24 ans :
Fraicheur > Fruité

25-34 ans :
Importance de la douceur

** Wine Intelligence, Landscapes 2023

Les consommateurs de vins blancs :

Les vins blancs recrutent des consommateurs (+1 million depuis 2017)

29,7 millions
de consommateurs de vins blancs
↑ +1 million depuis 2017



3 consommateurs de vin sur 4 consomment du vin blanc.



Il y a **autant de femmes que d'hommes** à consommer du vin blanc.



Avec un peu plus de **14 millions** de consommatrices, les blancs disposent de **la plus large clientèle féminine au sein des vins.**

Vins blancs : évolution du nombre de consommateurs et de la pénétration du marché selon les tranches d'âge*



6 M = 1 consommateur sur 5

9 M = 1 consommateur sur 3 (+1,8 M)

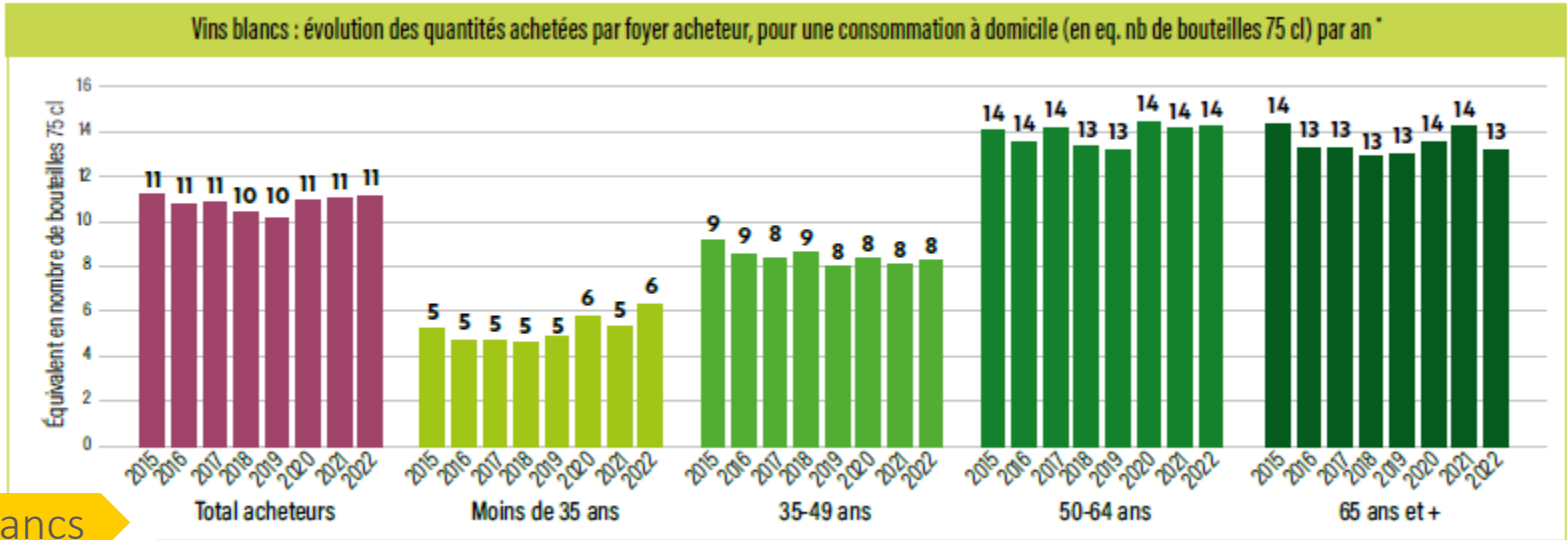
* Wine Intelligence, Landscapes 2017, 2019, 2021, 2022, 2023

La distribution favorise de plus en plus les vins blancs, au détriment des vins rouges principalement.

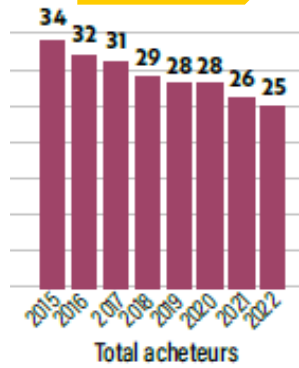


Les achats de vins blancs :

Les vins blancs sont achetés plus occasionnellement, en moins grandes quantités et moins souvent que les autres couleurs.

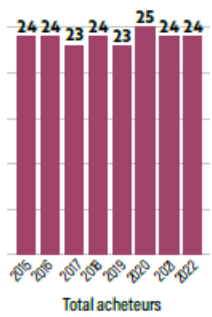


blancs



Total acheteurs

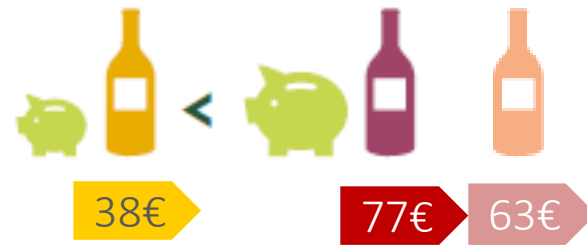
rouges



Total acheteurs

rosés

Ce budget est 2 fois plus faible que celui consacré aux rouges et dans une moindre mesure aux rosés.



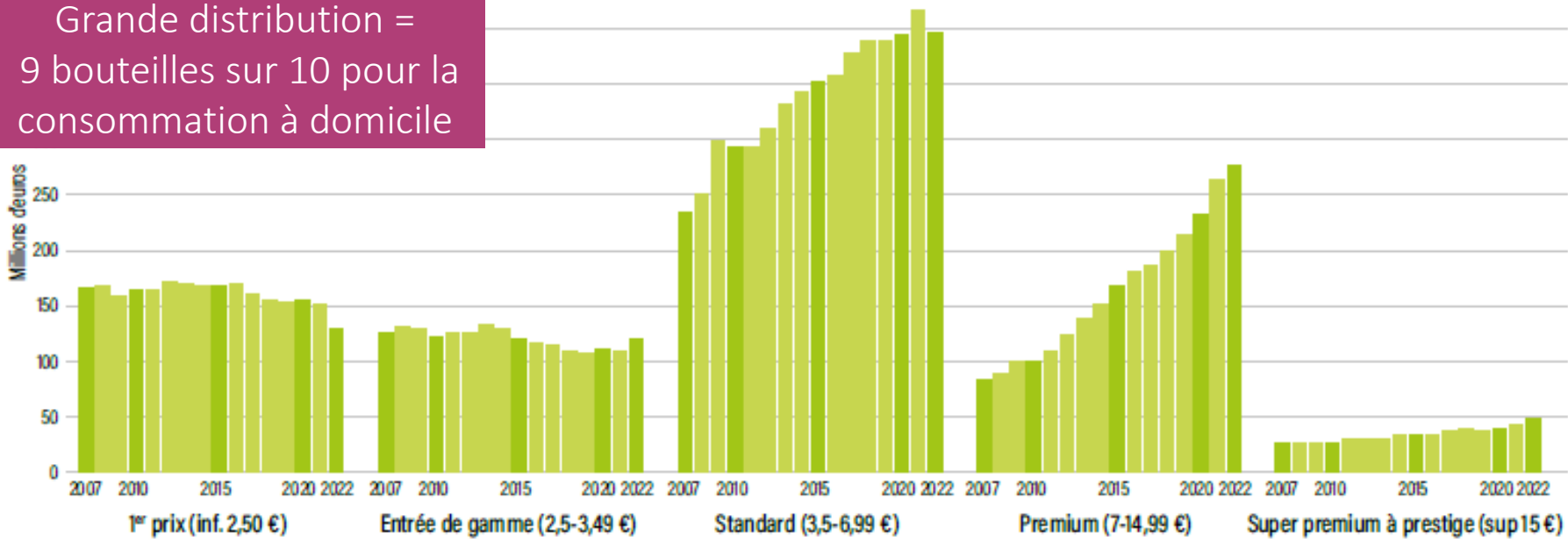
* Kantar, Bilan 2022 de la consommation à domicile

Les achats de vins blancs en grande distribution :

Les Français achètent de plus en plus cher leurs vins blancs.

Vins blancs dans les hypermarchés et supermarchés : évolution des ventes en valeur selon les tranches de prix (en éq. €/75 cl) *

Grande distribution =
9 bouteilles sur 10 pour la
consommation à domicile



1/3 des vol
(÷3 en 10 ans)

1/3 vol
41% valeur

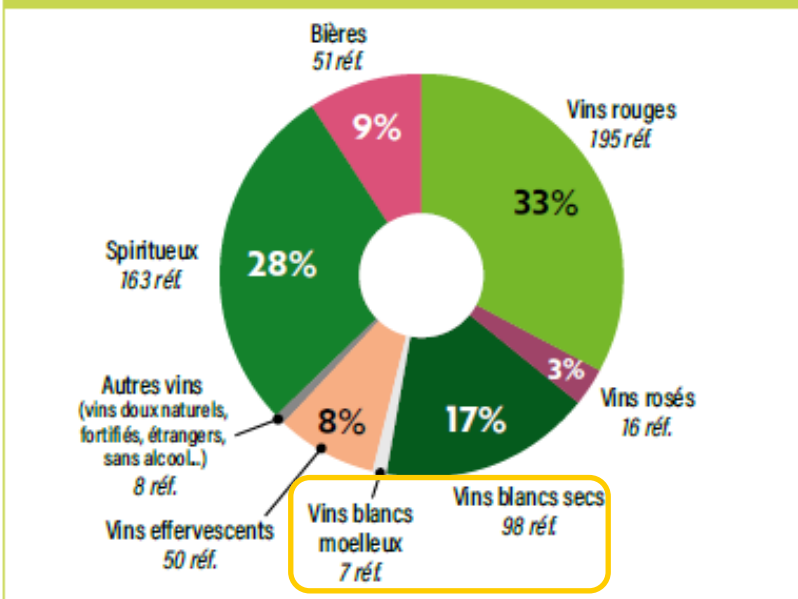
13% vol
29% valeur
x2 en 10 ans

*Circana (ex IRI) / Tranches de prix selon Wine Intelligence (Landscape 2022)

Les vins blancs dans les circuits traditionnels :

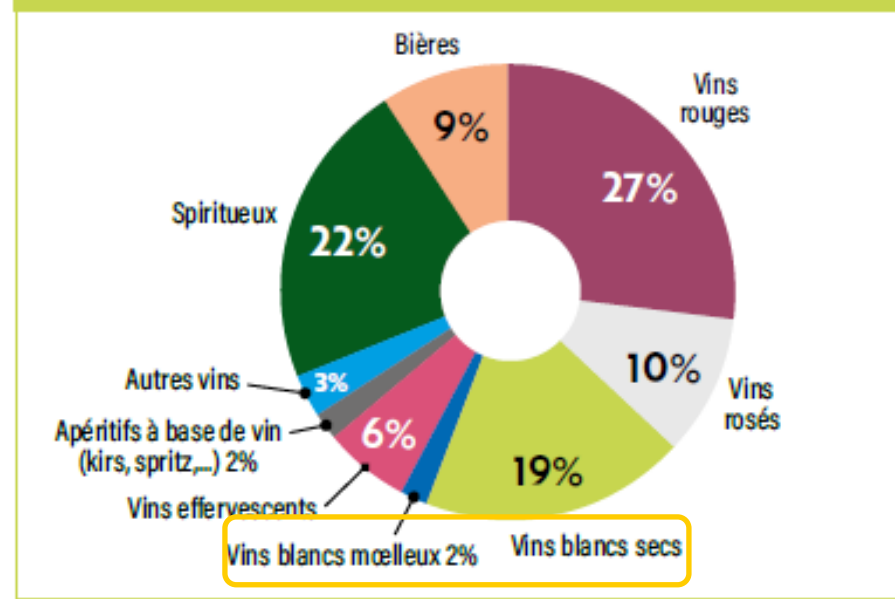
Ils constituent la 3^{ème} offre d'alcool chez les cavistes et au restaurant.

Total alcool chez les cavistes : nombre moyen de références par établissement en 2022 *



Bouteilles 75 cl :
93% des réf

Total alcools au restaurant : répartition de l'offre en 2022 *



Bouteilles 75 cl : 68% des réf

↑ 15% ↑ 11% ↓ Autres (50 cl) 6%

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

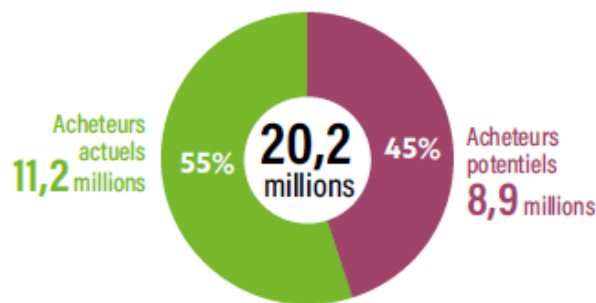
* Symétris - Relevé d'offre mars - juin 2022 (1 203 restaurants hors pizzeria, cuisine du monde, restauration rapide, étoilés, pour un total de 76 871 références toutes couleurs)



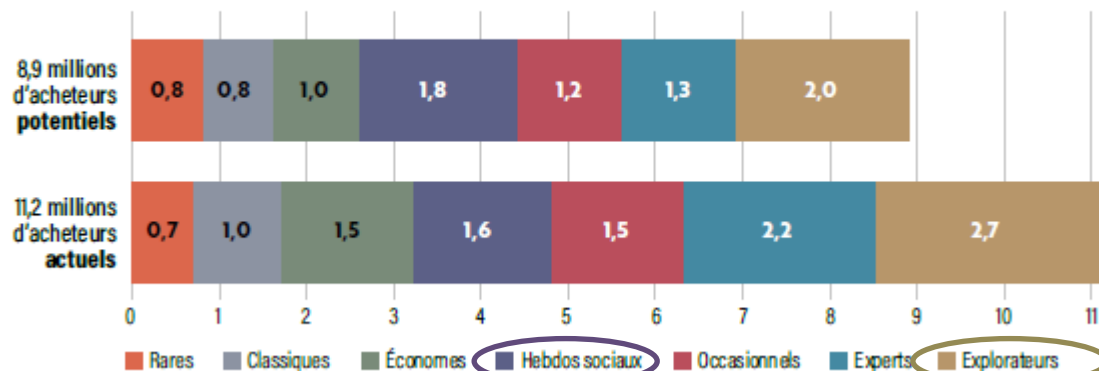
Les vins blancs de Loire font partie des incontournables et sont de plus en plus visibles dans les segments de prix haut de gamme.

Les consommateurs des vins blancs de Loire : C'est avec ses blancs que le vignoble dispose de la plus grosse clientèle.

Vins blancs de Loire : marché potentiel en 2022 *



Vins blancs de Loire : taille estimée du marché actuel et du marché potentiel en 2022 (en millions de consommateurs) *



Cible très hétérogène à toucher plus chez elle ou sur les points de vente traditionnels, plutôt féminine, avec une part importante de retraités, sur-consommatrice de vins blancs, nombreuse.
-> juge les vins de Loire comme faciles à boire, frais, légers et parfaits pour accompagner un repas.

Cible qui se distingue par sa mobilité et qui aime sortir, plus jeune que la moyenne, qui consomme plus fréquemment des vins.
-> juge les vins de Loire comme faciles à boire, parfaits pour accompagner un repas et d'un excellent rapport qualité-prix.

2 cibles prioritaires

La distribution des vins blancs de Loire en 2022 : Une place forte au sein des AOP



Hyper + supermarchés

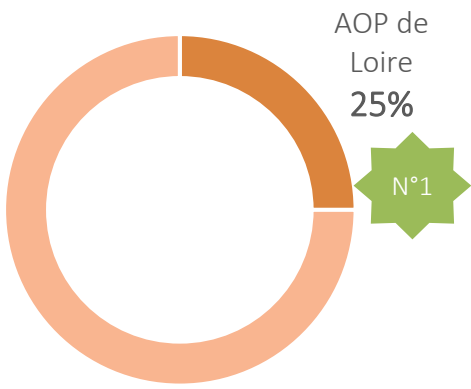


Cavistes

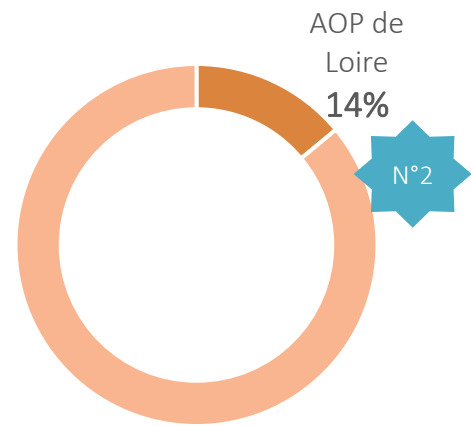


Restauration

Part de marché volume au sein des AOP

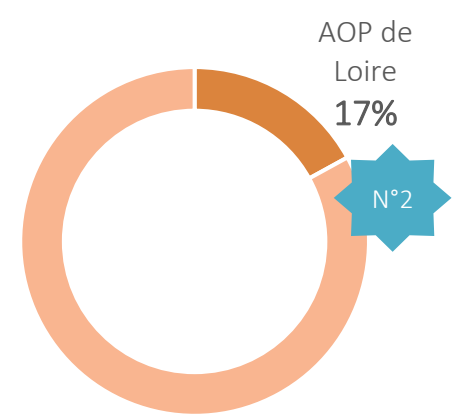


Part d'offre (blancs secs – 75 cl)



N°1 : Bourgogne

Part d'offre (blancs secs – 75 cl)



N°1 : Bourgogne

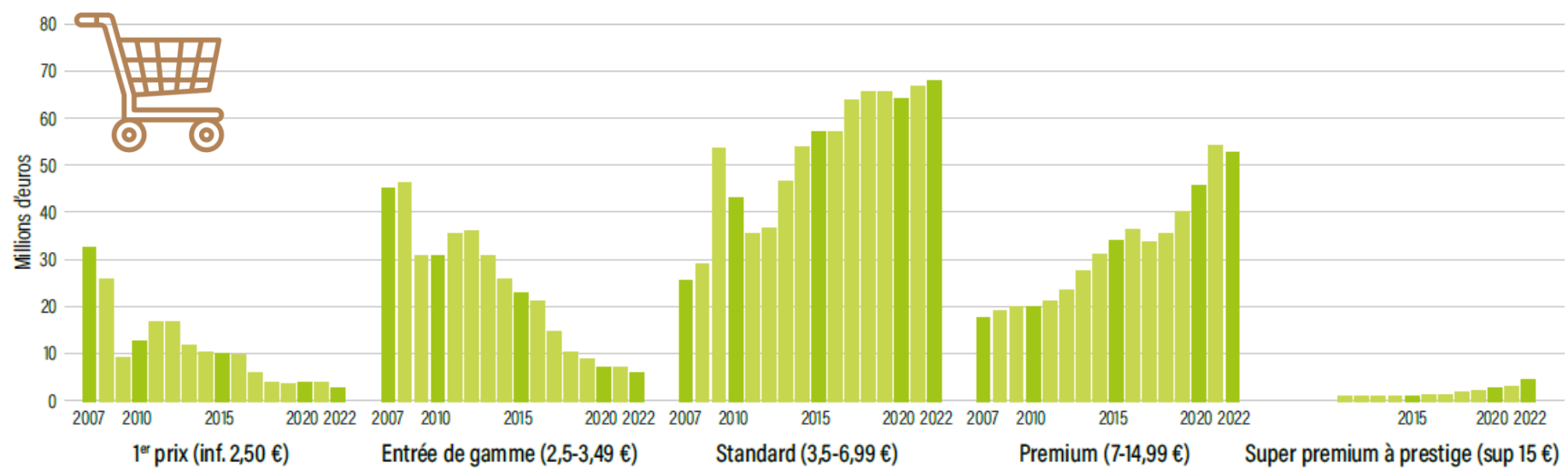
- la plus forte progression du linéaire : +35 cm en 5 ans
- linéaire le plus performant : le seul en croissance de CA/m linéaire en 5 ans

* Circana (ex IRI) Symétris

Le positionnement prix des vins blancs de Loire :

En GD, le segment premium (7€-14,99€) est source de croissance pour le vignoble.

Vins blancs AOP des vignobles de Loire dans les hypermarchés et supermarchés : évolution des ventes en valeur des bouteilles 75 cl selon les tranches de prix (en éq. €/75 cl) *



12% vol
(82% il y a 10 ans)
6% valeur

63% vol
51% valeur

Loire : n°2
après Alsace

24% vol
40% valeur
+46% en 5 ans

Loire : n°2
après Bourgogne

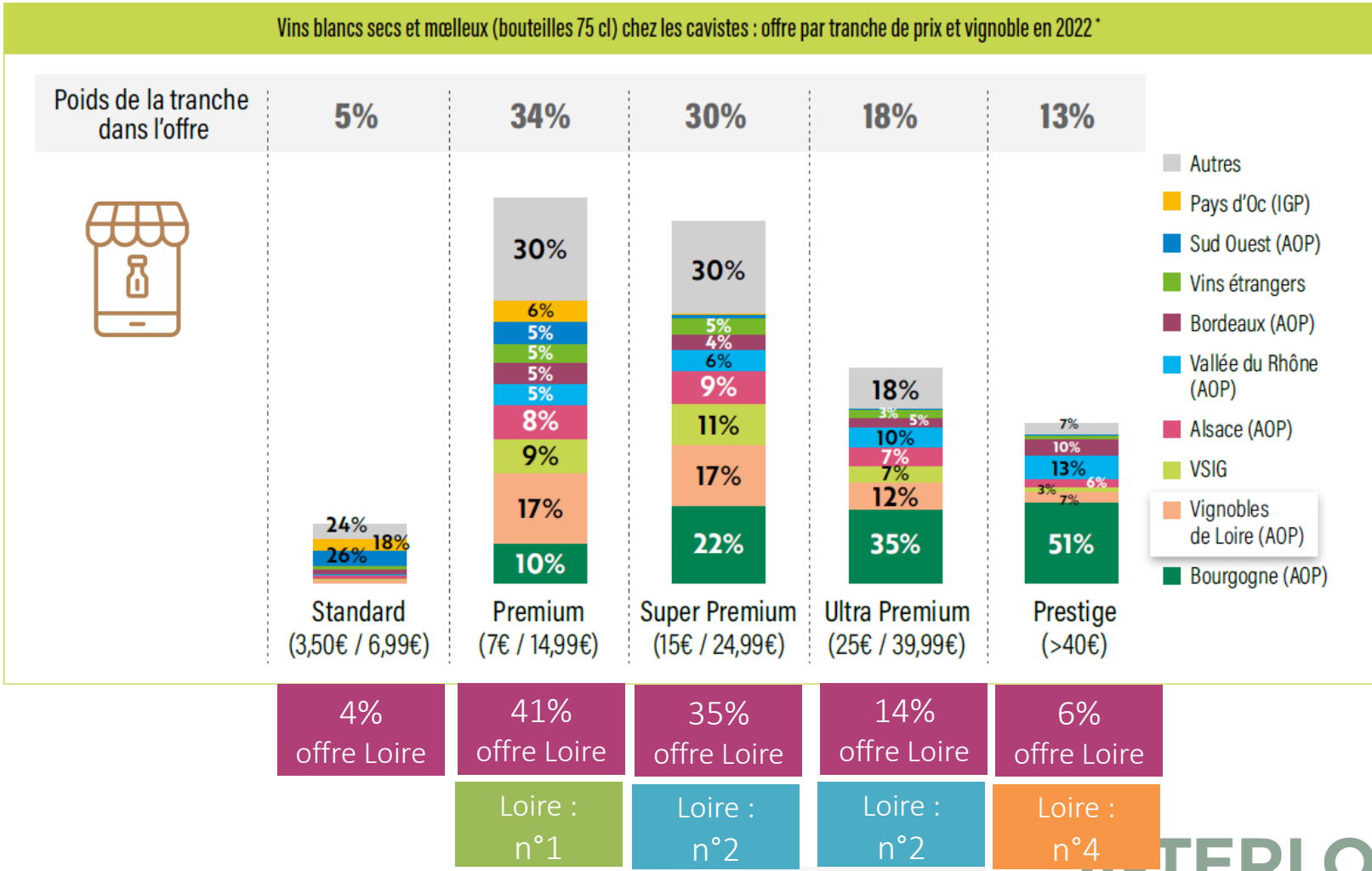
1% vol
3% valeur
x2,5 en 5 ans

Loire : n°3
après Bourgogne
et Alsace

*Circana (ex IRI) / Tranches de prix selon Wine Intelligence (Landscape 2022)

Le positionnement prix des vins blancs de Loire :

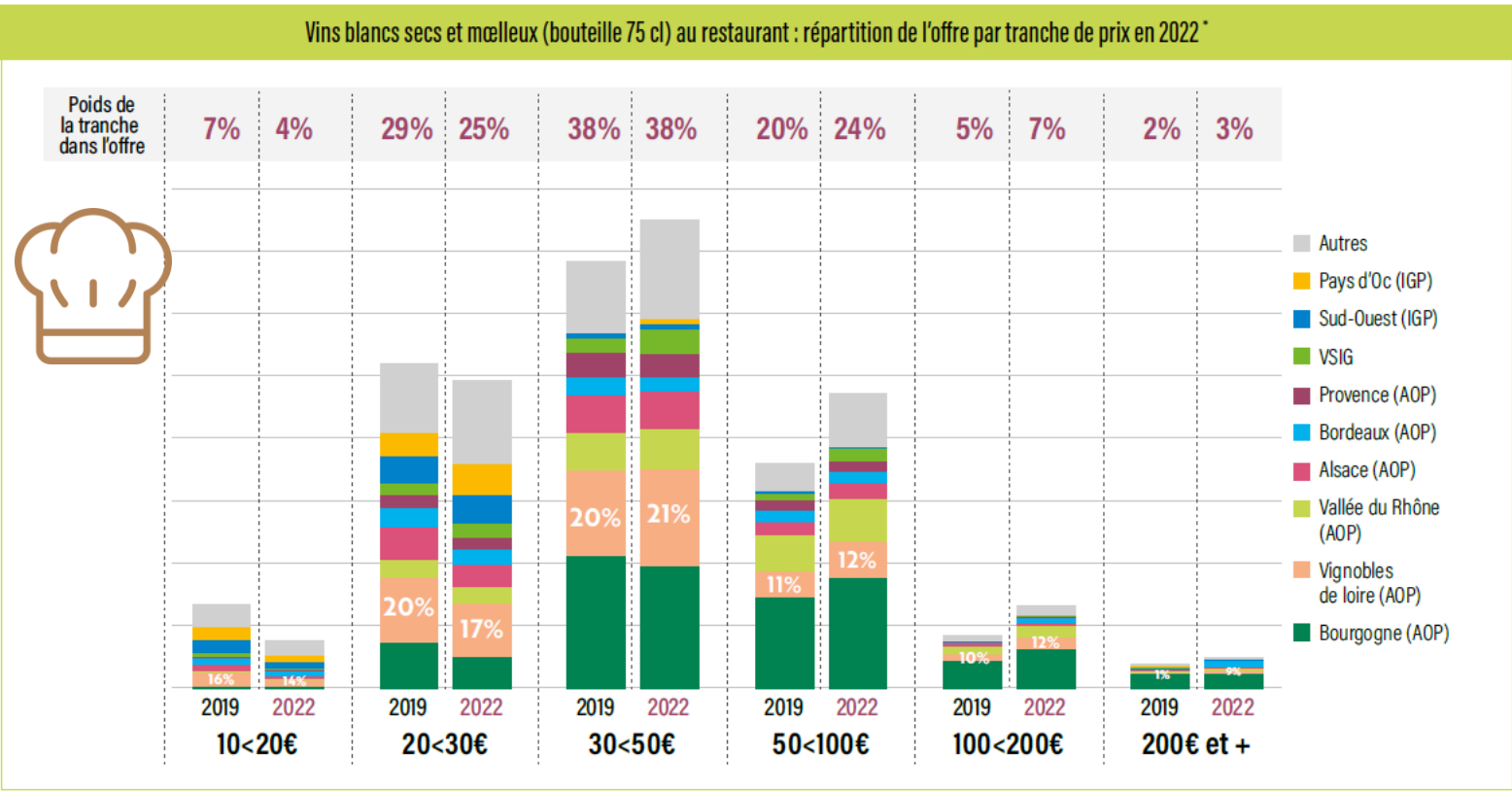
Chez les cavistes, ils proposent l'offre premium la plus large.



* Symétris - Relevé d'offre octobre 2021-avril 2022 (327 cavistes pour un total de 107 737 références toutes couleurs)
Tranches de prix selon Wine Intelligence (Landscape 2022)

Le positionnement prix des vins blancs de Loire :

En restauration, la Loire est présente dans toutes les segments de prix.



26% offre Loire
Loire : n°1

47% offre Loire
Loire : n°2

18% offre Loire
Loire : n°3

* Symétris - Relevé d'offre mars-juin 2022 (1 203 restaurants hors pizzeria, cuisine du monde, restauration rapide et étoilés pour un total de 76 871 références toutes couleurs)

Perspectives :

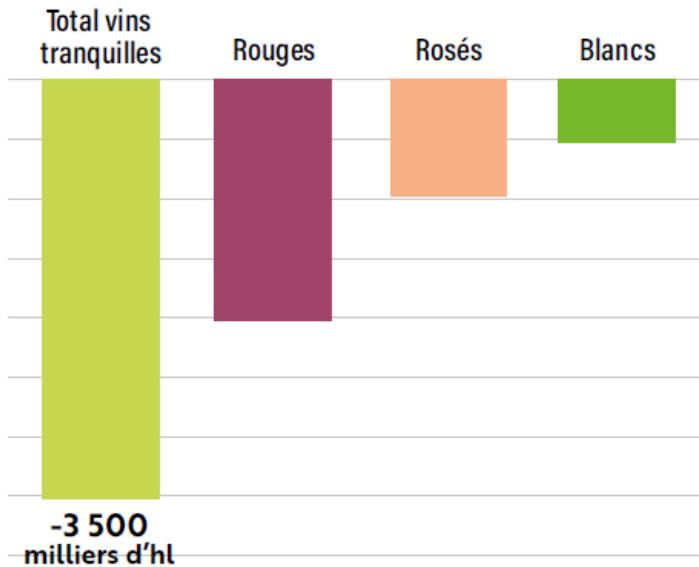
Les voyants sont majoritairement au vert pour les vins blancs



Perspectives pour les vins tranquilles :

La consommation des vins blancs pourrait être relativement stable à l'horizon 10 ans dans un contexte de recul continu de la consommation des vins.

Effet démographique : pertes estimées des volumes consommés de vins tranquilles entre 2034 et 2022 *

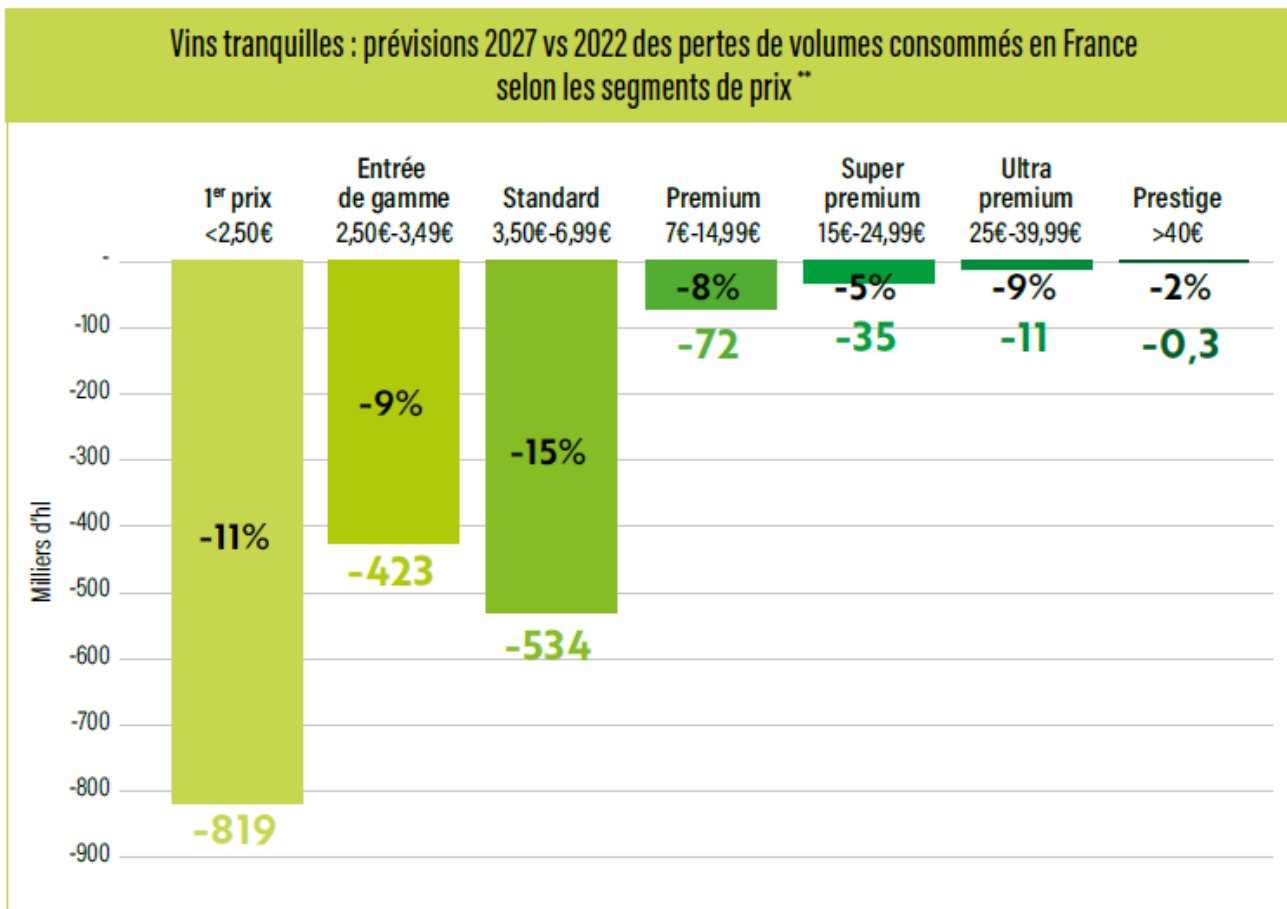


EFFET DÉMOGRAPHIQUE + EFFET GÉNÉRATIONNEL :

- **CONSOMMATION** France 2034 : entre 17,5 et 19,5 millions d'hl (vs 24 millions d'hl en 2022).
- **PERTE** estimée 2022-2034 : entre 6,5 et 4,5 millions d'hl

Perspectives pour les vins tranquilles :

Les entrées et milieu de gamme devraient continuer à se replier, et ce plus vite que les segments hauts de gamme



** Wine Intelligence (Landscape 2023)

ANALYSES ET CHIFFRES CLÉS

LES JEUNES CONSO MMATEURS FRANÇAIS DE VIN

Profils et tendances de consommation



INTERLOIRE

INTERPROFESSION DES VINS DU VAL DE LOIRE
LOIRE-VIN BIO

ANALYSES ET CHIFFRES CLÉS

LA CONSOMMATION DES VINS BIO EN FRANCE

Profils, tendances et circuits d'achat



INTERLOIRE

INTERPROFESSION DES VINS DU VAL DE LOIRE
LOIRE-VIN BIO

Déjà disponibles

ANALYSES ET CHIFFRES CLÉS

LA CONSOMMATION DES VINS EFFERVESCENTS EN FRANCE

Profils, tendances et circuits d'achat



INTERLOIRE

ANALYSES ET CHIFFRES CLÉS

LA CONSOMMATION DES VINS ROUGES EN FRANCE

Profils, tendances et circuits d'achat



INTERLOIRE

ANALYSES ET CHIFFRES CLÉS

LA CONSOMMATION DES VINS ROSÉS EN FRANCE

Profils, tendances et circuits d'achat



INTERLOIRE

ANALYSES ET CHIFFRES CLÉS

LA CONSOMMATION DES VINS BLANCS EN FRANCE

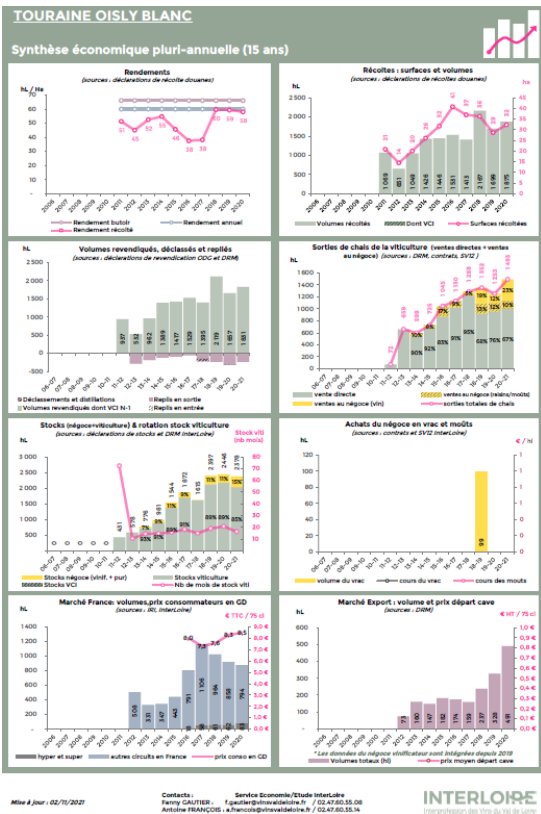
Profils, tendances et circuits d'achat



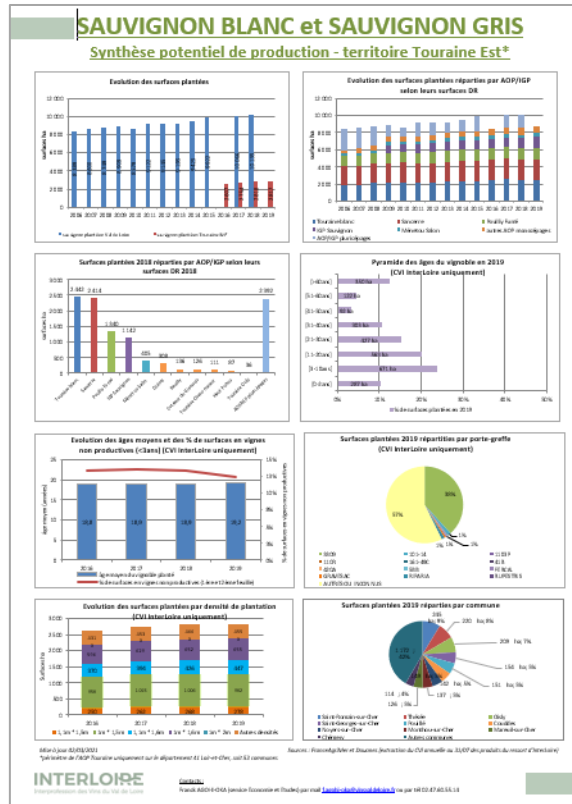
INTERLOIRE

A paraître
décembre 2023

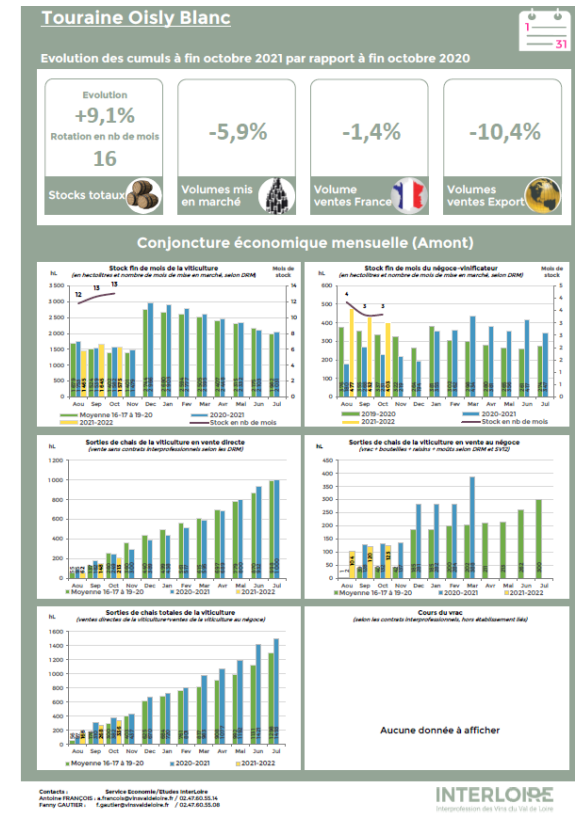
3 fiches de synthèse à votre disposition



Synthèse économique
-> 15 ans d'historique
-> pour suivre l'évolution structurelle de votre AOP



Synthèse potentiel de production
-> pour suivre l'évolution du vignoble et sa dynamique de renouvellement



Synthèse conjoncture mensuelle
-> pour suivre l'évolution conjoncturelle de votre AOP

INTERLOIRE

Interprofession des Vins du Val de Loire

Merci de votre attention

Contact : Fanny Gautier
f.gautier@vinsvalde Loire.fr