

Chiffres clés sur les opérateurs

Sorties de chais 2022-2023 192 producteurs	=	Vente directe et Vente au négoce 87 producteurs	+	Vente directe uniquement 92 producteurs	+	Vente au négoce uniquement 13 producteurs
61 négociants	=	Adhérents UMVL 15 négociants 52% du volume total	+	Négociants liés* hors UMVL 23 négociants 38% du volume total	+	Négociants non liés* hors UMVL 23 négociants 10% du volume total

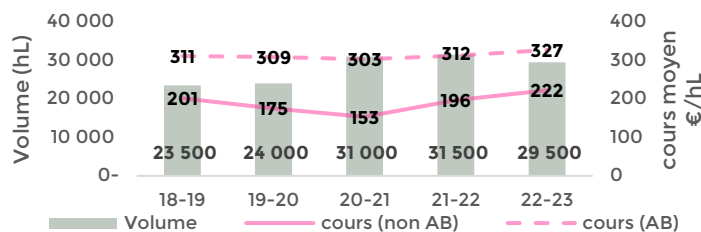
Chiffres clés sur les volumes de vente au négoce

Sorties de chais et ventes au négoce totales :

En moyenne, sur les 5 dernières campagnes, les sorties de chais totales (ventes directes + ventes au négoce) de Chinon rouge représentent 74 000 hL.

Au sein des sorties de chais totales, les ventes au négoce suivent une tendance à la hausse depuis le millésime 2018, en lien notamment avec une reconquête des marchés perdus depuis le gel de 2016.

En 2022-2023 le cours moyen du vrac non AB est à 222 €/hL et le cours AB se situe à 327 €/hL (tous type de vrac et de millésimes confondus).



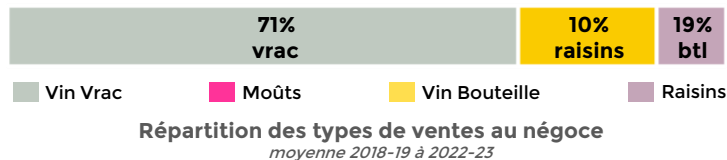
Evolution de la vente au négoce sur 10 ans

Les ventes au négoce représentent en moyenne 38% des sorties de chais sur 10 campagnes. Cette proportion diminue sur 10 ans, en relief des aléas de production.

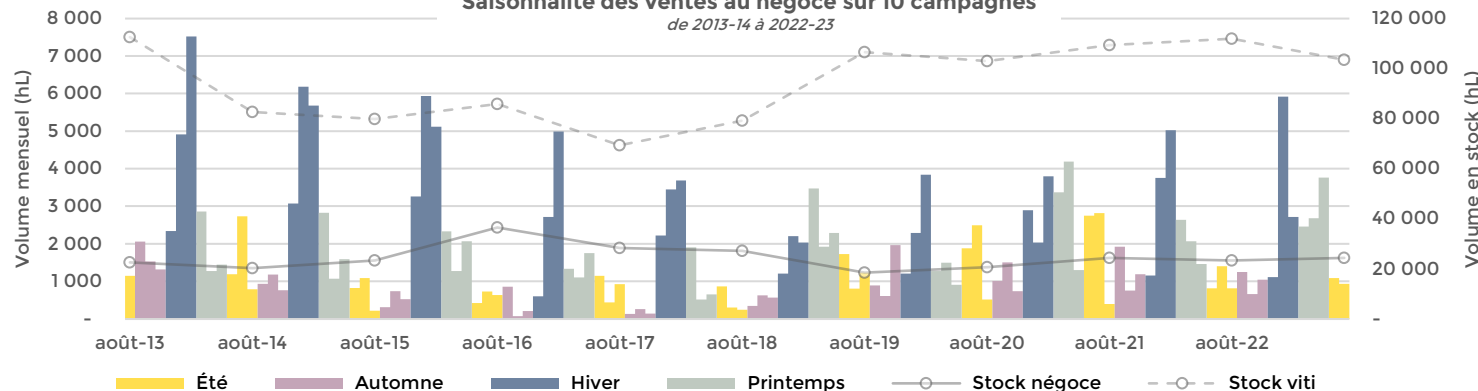


Types de produits achetés par les négociants

Les échanges de vrac sont majoritaires (71% du volume des achats en moyenne sur les 5 dernières campagnes). La vendange fraîche (en raisins) représente 10% des échanges. Les vins conditionnés (bouteilles) représentent 19% des achats du négoce sur 5 campagnes, une valeur particulièrement élevée et remarquable.



Saisonnalité des ventes au négoce sur 10 campagnes



Saisonnalité des ventes :

La vente au négoce de Chinon rouge est historiquement marquée par une saisonnalité précoce, avec 80% du vin de la campagne vendu avant le mois de mars.

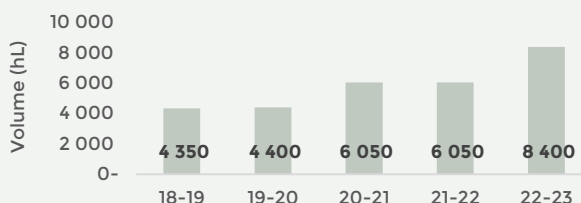
La bonne récolte de 2018 semble avoir rebattu les cartes et si le temps fort hivernal perdure, il s'étale avec de plus en plus de ventes réalisées au printemps : depuis quelques campagnes, le cap des 80% de vin vendu au négoce est atteint sur les mois d'avril/mai.

L'agriculture biologique :

Les achats de vins biologiques sont en croissance : de 4 350 hL en 2018-19 à 8 400 hL en 2022-23, soit +93% en 5 campagnes.

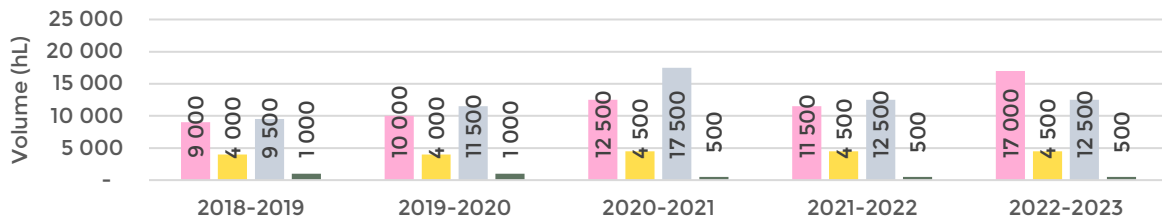
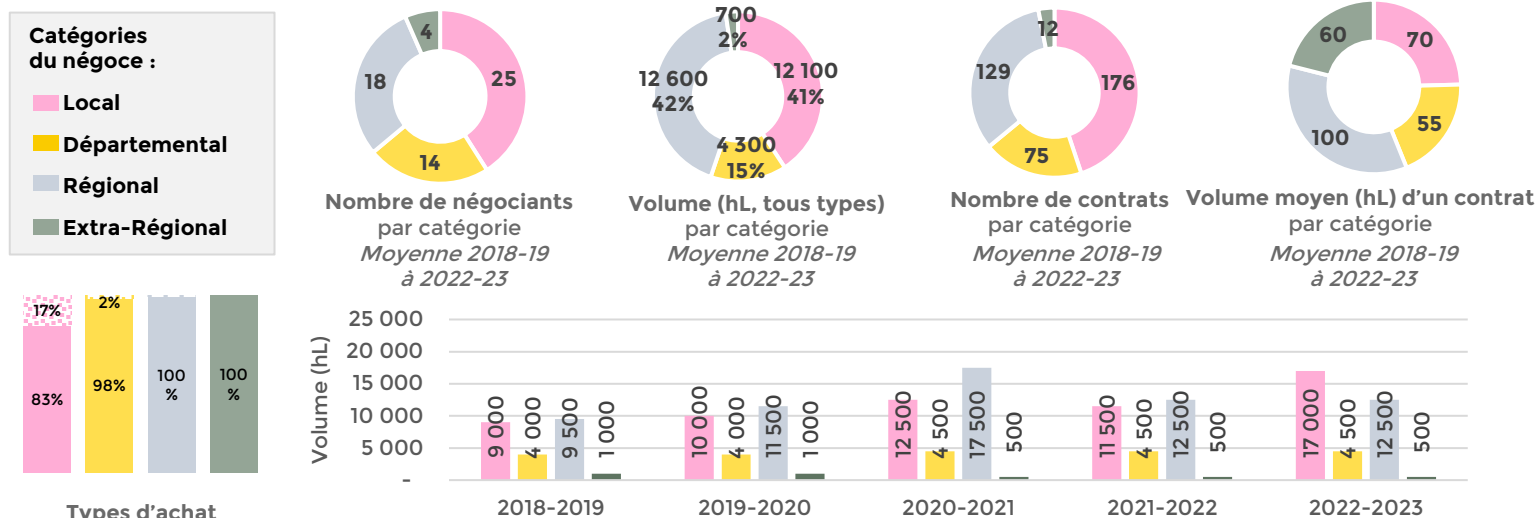
En 2022-2023, le Chinon rouge est l'appellation de vin de Loire la plus prisée par les négociants en AB.

Les vins fins représentent 82% des achats AB du négoce (58% de vrac + 24% de bouteilles). La vendange fraîche compte pour 17%.

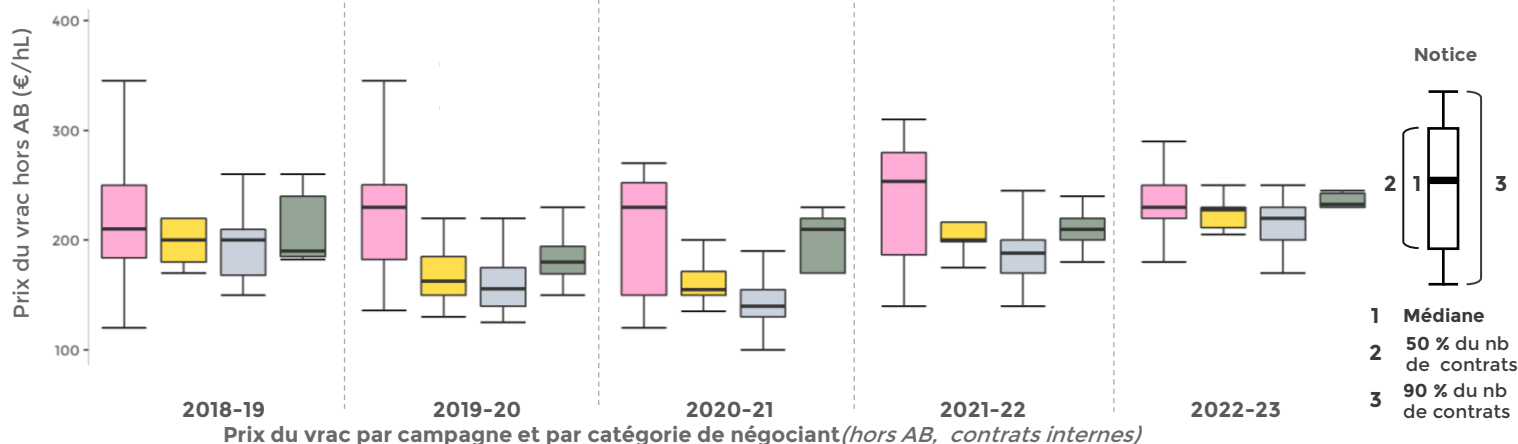


Volumes (tous types de vente) AB vendus au négoce

Typologie géographique des négociants actifs - Graphiques



Types d'achat
Vin (vrac+conditionné) ■
Vendange (raisins+mouts) ■



Typologie géographique des négociants actifs - Analyse

Le négoce « local » est situé sur la zone d'appellation. Il représente 41% des achats en volume (2^e acteur). Ses volumes achetés progressent sur les cinq dernières campagnes pour atteindre 17 000 hL en 2022-23 (+89% depuis 2018-19).

Le négoce local est caractérisé par un très grand nombre d'acteurs (25) et de contrats (176 contrats/campagne) de volumes moyens (70 hL/contrat). Les échanges entre structures liées par leur capital (contrats internes), dont les prix sont exclus des cotations d'InterLoire, concernent 65% des volumes.

Le négoce local s'approvisionne à 48% sur le millésime en cours, principalement en vin fini (83% des volumes).

Les prix pratiqués suivent une tendance à la hausse et leur variabilité est élevée jusqu'en 2022-23. Leur médiane est la plus élevée, quelque soit la campagne.

Le négoce local est le 1^{er} acteur dans les achats de vin biologique avec en moyenne 4 500 hL de vin AB acheté par campagne, soit 38% de ses achats.

Le négoce « départemental » est localisé en 37, hors zone d'appellation. Il est le 3^e acteur en volume et représente 15% des volumes. Ses achats sont stables sur 5 campagnes (4 300 hL).

Les acteurs sont peu nombreux (14), le nombre de contrats et leur volume moyen sont réduits (75 contrats/campagne, 55 hL/contrat). Les échanges entre structures liées concernent 32% des volumes.

L'approvisionnement est tourné vers le millésime en cours (61%), très majoritairement en vin fini (98%).

Les prix médians ont diminués jusqu'en 2020-21 et sont en hausse depuis cette campagne. La variabilité des prix est réduite.

L'AB concerne en moyenne 17% de ses achats (720 hL/campagne).

Le négoce « régional » contient les négociants dont le siège est situé dans le périmètre des départements d'InterLoire, hors 37 : 44, 85, 86, 79, 49, 41, 72.

En moyenne sur 5 campagnes, il est le 1^{er} acteur en volume sur l'appellation avec 42% des volumes achetés. Les volumes varient de 9 500 hL à 17 500 hL selon la disponibilité de la récolte.

Le négoce régional est porté par 18 opérateurs et propose un très grand nombre de contrats (129 contrats/campagne) de volume élevé (100 hL/contrat). Il s'approvisionne uniquement en vin fini et sur le millésime en cours (63%). Les transactions entre structures liées concernent 5% des volumes.

Les prix médians sont parmi les moins élevés, quelque soit la campagne. Ils ont diminués jusqu'en 2020-21 et sont en hausse depuis cette campagne. La variabilité des prix est élevée.

Le négoce régional est peu porté sur les vins AB, avec une moyenne de 500 hL par campagne soit 4% de ses achats.

Le négoce « extra régional » regroupe des sociétés situées hors du périmètre InterLoire. Il représente 2% des achats en volume (700 hL en moyenne sur cinq campagnes).

Les acteurs sont peu nombreux (4). Ils proposent peu de contrats (12 contrats par campagne) et concernent des volumes unitaires faibles, de 60 hL par contrat. Il s'approvisionne uniquement en vin fini, à 66% sur le millésime en cours.

Les achats de vin biologique par le négoce départemental sont très faibles, en moyenne 160 hL par campagne soit 23% de ses achats.