

## Chiffres clés sur les opérateurs

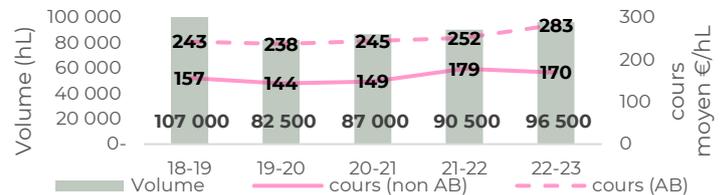
<b>Sorties de chais 2022-2023</b>	<b>=</b>	<b>Vente directe et Vente au négoce</b>	<b>+</b>	<b>Vente directe uniquement</b>	<b>+</b>	<b>Vente au négoce uniquement</b>
<b>340 producteurs</b>		<b>205 producteurs</b>		<b>110 producteurs</b>		<b>25 producteurs</b>
<b>48 négociants</b>	<b>=</b>	<b>Adhérents UMVL</b>	<b>+</b>	<b>Négociants liés* hors UMVL</b>	<b>+</b>	<b>Négociants non liés* hors UMVL</b>
		<b>12 négociants</b>		<b>15 négociants</b>		<b>21 négociants</b>
		<b>66% du volume total</b>		<b>28% du volume total</b>		<b>7% du volume total</b>

## 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 de Muscadet Sèvre-et-Maine représentent 177 500 hL. Au sein des sorties de chais totales, les ventes au négoce oscillent entre 82 500 hL et 107 000 hL, selon les campagnes et la générosité de la récolte.

En 2022-2023 le cours moyen du vrac non AB est à 170 €/hL et le cours AB se situe à 283 €/hL (tous type de vrac et de millésimes confondus).



Sorties de chais en ventes au Négoce et cours moyen du vrac de 2018-19 à 2022-23

### Evolution de la vente au négoce sur 10 ans

Les ventes au négoce représentent en moyenne 53% des sorties de chais sur 10 campagne. Cette proportion diminue à la suite de millésimes peu généreux (49% en 2016-17 / 50% en 21-22). En dehors de ces millésimes, les ventes au négoce représentent plus de 55% des sorties de chais.



% des ventes au négoce sur les sorties de chais totales de 2013-14 à 2022-23

### Types de produits achetés par les négociants

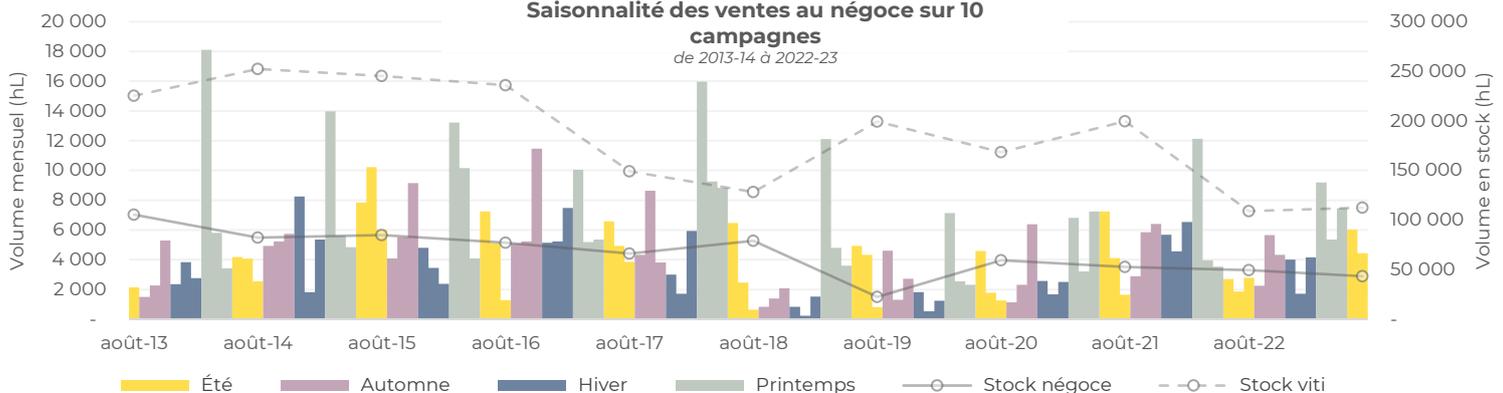
Les échanges de vrac sont majoritaires (55 % du volume des achats en moyenne sur les 5 dernières campagnes). La vendange fraîche représente 38% des échanges (31% en moûts et 7% en raisins). Les vins conditionnés (bouteilles) représentent 6 % des achats du négoce sur 5 campagnes.



Répartition des types de ventes au négoce moyenne 2018-19 à 2022-23

### Saisonnalité des ventes au négoce sur 10 campagnes

de 2013-14 à 2022-23



### Saisonnalité des ventes :

La vente au négoce de Muscadet S&M est peu marquée par la saisonnalité et des ventes au négoce sont réalisées sur tous les mois de la campagne.

Deux patterns apparaissent :

- Un 1er pic de contractualisation en automne, lors des vendanges
- Un 2e pic de contractualisation au printemps (30 à 50% des échanges), lors de la mise à disposition du millésime le plus récent.

### L'agriculture biologique :

Les achats de vins biologiques varient du simple (1 400 hL en 2021-22, millésime marqué par le gel) au double (3 300 hL en 2022-23) selon les campagnes.

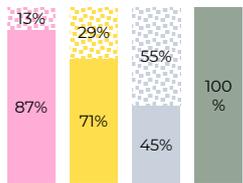
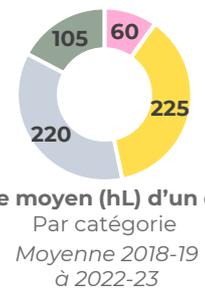
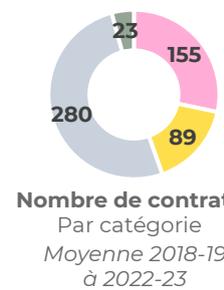
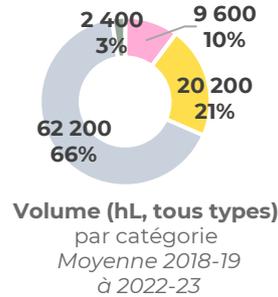
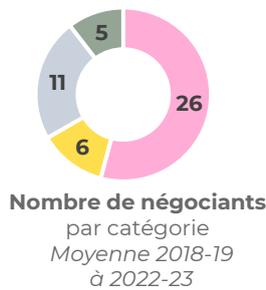
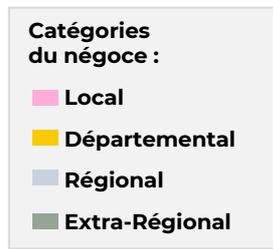
En 2022-2023, le Muscadet S&M est la 3e appellation de blanc la plus prisée par les négociants en AB.

Les vins finis représentent 88% des achats AB du négoce (68% de vrac + 20% de bouteilles). La vendange fraîche compte pour 12%, uniquement en moûts.

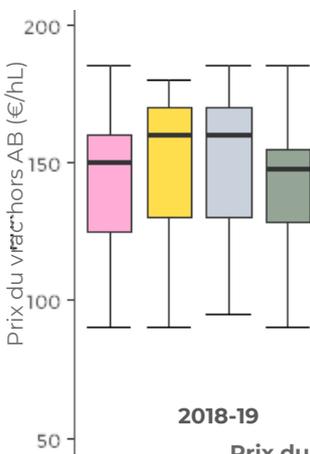


Volumes (tous types de vente) AB vendus au négoce

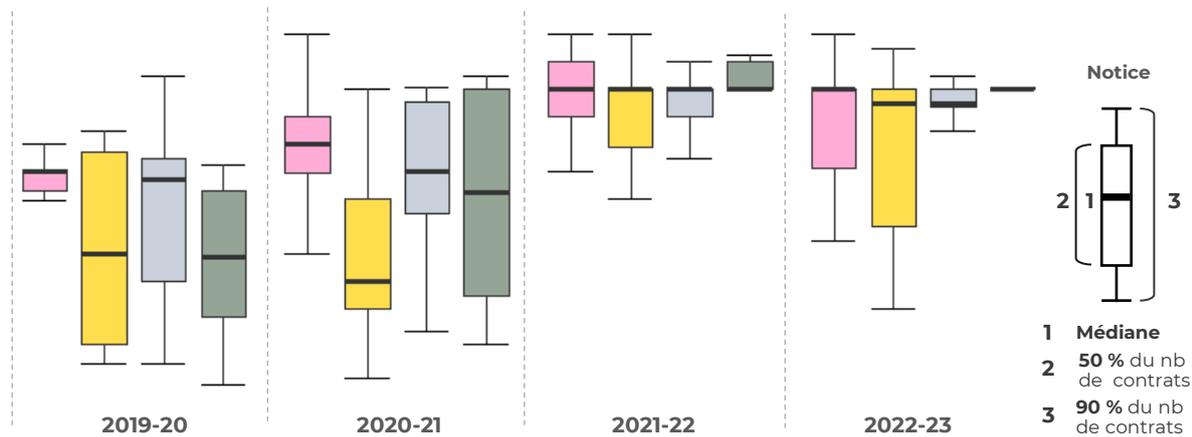
## Typologie géographique des négociants actifs - Graphiques



Vin (vrac+conditionné)  
Vendange (raisins+mouts)



Prix du vrac par campagne et par catégorie de négociant (hors AB, contrats internes)



## Typologie géographique des négociants actifs - Analyse

**Le négoce « local »** est situé sur dans les départements 44 et 85, avec un approvisionnement dans cette zone. Il représente 10% des achats en volume (3<sup>e</sup> acteur). Après une progression en 2020-21, le volume acheté par le négoce local est stable, en dépit des aléas de récolte (variant de 7 500 à 11 000 hL/campagne). Les échanges entre structures liées concernent 21% des volumes.

Le négoce local est caractérisé par un grand nombre d'acteurs (26) et de contrats (155 contrats/campagne) de petits volumes (60 hL/contrat). et 21% des volumes échangés s'effectuent entre structures liées par leur capital (contrats internes), dont les prix sont exclus des cotations d'InterLoire.

Le négoce local s'approvisionne à 44% sur le millésime en cours, principalement en vin fini (87% des volumes).

La médiane des prix pratiqués est parmi la plus élevée (sauf campagne 2018-19) avec une variabilité faible.

Le négoce local est le 2<sup>e</sup> acteur dans les achats de vin biologique avec 5 200 hL cumulés sur 5 campagnes, soit 11% de ses achats.

**Le négoce « départemental »** est localisé en 44 et 85 et ne s'approvisionne pas uniquement dans cette zone. Il est le 2<sup>e</sup> acteur en volume, avec 21% des achats. Ses achats sont croissants depuis 5 campagnes.

Les acteurs sont peu nombreux (6) et le nombre de contrats est réduit (89 contrats/campagne). En revanche le volume moyen par contrat est très élevé (225 hL/contrat). Les échanges entre structures liées concernent 18% des volumes.

L'approvisionnement concerne principalement le millésime en cours (57% des volumes). L'achat de vendange fraîche représente 29% de son volume d'achat.

Les prix médians sont en dessous des autres catégories, sauf campagne 2018-19, avec une variabilité élevée.

Les achats de vin biologique par le négoce départemental sont très faible, 100 hL sur 5 campagnes.

**Le négoce « régional »** contient les négociants du 49, 72, 79, 37, 41, 86 ainsi que les maisons de négoce d'envergure régionale dont le siège se situe dans en 44 et 85.

Il est, de loin, le 1<sup>er</sup> acteur en volume sur l'appellation avec 66% des volumes achetés. Les volumes varient de 49 000 hL à 80 000 hL selon la disponibilité de la récolte.

Le négoce régional est porté par 11 opérateurs et propose un très grand nombre de contrats (280 contrats/campagne) de volume élevé (220 hL/contrat). Le négoce régional s'approvisionne principalement en vendange fraîche (55%) et sur le millésime en cours (84%). Les transactions entre structures liées concernent 3% des volumes.

Les prix médians sont parmi les plus élevés et leur variabilité tend à se réduire depuis 2021-22.

Le négoce régional est le premier acheteur de vin biologique, 6 400 hL échangés sur 5 campagnes, soit 2% de ses achats.

**Le négoce « extra régional »** regroupe des sociétés hors Val de Loire. Il représente 3% des achats en volume. Les acteurs sont peu nombreux (5) et proposent peu de contrats (23 contrats par campagne) et concernent des volumes unitaires de 105 hL par contrat. Il s'approvisionne uniquement en vin fini, à 64% sur le millésime en cours.

Les achats de vin biologique par le négoce départemental sont très faibles, 100 hL sur 5 campagnes.