

NOTE DE LECTURE

Les interprofessions viticoles françaises, réunies au sein du CNIV, cofinancent avec l'aide de FranceAgrimer les données de ventes des vins en grande distribution française (métropole). La société IRI est le fournisseur de données.

Les ventes des 1 324 hypermarchés, 4 283 supermarchés et 10 835 points de vente de type proximi (supérettes) sont relevées hebdomadairement, ainsi que les points drive.

InterLoire a créé des fiches "circuits" et "régions" qui permettent de cadrer le marché de la GD en y présentant les principales tendances. Editées tous les 2 mois, ces fiches sont téléchargeables sur filier.vinsvaldeloire.fr (Eco & Etudes > Observatoire économique des marchés en France > Grande distribution).

DEFINITION DES INDICATEURS

Indicateurs clés pour les AOP tranquilles du Val de Loire



Vol : Volume vendu sur les 12 derniers mois en hl et son évolution sur un an.

PDM vol : Part de marché des vins du Val de Loire au sein des AOP tranquilles en volume et son évolution sur un an.

Prix : Prix moyen de la demande consommateurs et son évolution sur un an

Poids de la zone : Part des volumes vendus dans la région ou le circuit par rapport à l'ensemble de la grande distribution française (hyper+super+drive+proximi).

Indicateurs clés pour les marchés des alcools et des vins

Vol : Volume vendu sur les 12 derniers mois (exprimé en hl pour tous les marchés sauf pour les mousseux : en milliers de cols)

Evol vol (%) : Evolution sur un an des ventes en volume exprimée en %.

Valeur : Chiffre d'affaires dégagé par l'univers ou le produit. Il est exprimé en € TTC.

Evol val (%) : Evolution sur un an du chiffre d'affaires exprimée en %.

Nb réf : Nombre de références distinctes vendues en moyenne chaque semaine par magasin.

Ecart nb réf : Comparaison avec le nombre de références de la période de l'année passée.

CA / m linéaire : Chiffre d'affaires moyen hebdomadaire dégagé pour un mètre de linéaire dédié à l'univers/au produit. Une mise en forme conditionnelle des tableaux permet de faire ressortir en vert le CA / m linéaire le plus élevé et en rouge le CA / m linéaire le plus bas.

Ecart CA / m : Comparaison avec le CA / m linéaire de la période de l'année passée.

Prix : Prix moyen de la demande consommateurs et son évolution sur un an.

Evol prix (%) : Evolution sur un an du prix moyen exprimée en %.

PDM vol : Part de marché en volume au sein de l'univers de référence.

Part de linéaire : % que le produit / le vignoble occupe dans le linéaire au sein de son univers de référence.

Part d'offre : % que le produit / le vignoble représente au sein de l'ensemble des références de son univers de référence.

% Promo : Part des volumes vendus sous promotion (Special Pack, Communication magasin, Mise en Avant (MEA) sans prospectus, Prospectus sans MEA, MEA et Prospectus).

Gains vol : Volumes de ventes gagnés en comparaison de la même période de l'année passée.



Contact :

Fanny GAUTIER (service Economie et Etudes) par mail f.gautier@vinsvaldeloire.fr ou par tél 02.47.60.55.08

INTERLOIRE
Interprofession des Vins du Val de Loire