

Mai 2022

# MARCHES DES VINS ET SPIRITUEUX

## Pays Bas et Belgique



**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —



# LE MARCHÉ NEERLANDAIS



**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —

# Contexte général, infos marché & tendances

# CONTEXTE GÉNÉRAL



## Démographie

17,7 millions d'habitants



## Consommation

46 620,67 M EUR (août 2021)



## Economie

Environnement politique stable  
Contexte relativement propice aux affaires



## Langue des affaires

Taux de croissance PIB : 4,5%  
Néerlandais / anglais



## Consommation de Vins

**19,8** litres consommés par habitant (2021)

**9,5M** d'adultes Néerlandais qui consomment du vin

### IMPORTATIONS DE VIN

### 7<sup>ème</sup> importateur de vin (en volume)

- **5 Mhl** importés en 2021
- **1,4 Md EUR** importés en 2021

### REPARTITION IMPORTATIONS PAR CATEGORIES (2020)

<b>44%</b>	Blanc
<b>42%</b>	Rouge
<b>12%</b>	Rosé
<b>2%</b>	Effervescent

# PLACE DU VIN FRANCAIS AUX PAYS-BAS

## La France est le 1er fournisseur de vin des Pays-Bas... :

**1,1** Millions HL de vins français exportés aux Pays-Bas en 2021

**434** Millions d'EUR en valeur en 2021

**26,9%**

**Des parts de marché (import NL) en valeur (2020)**

**22,3%**

**Des parts de marché (import NL) en volume (2020)**

## ... Mais une concurrence accrue :



Depuis l'Europe : 75 % des PDM en valeur, France comprise...

**1**

**FRANCE**  
26,9 %

**2**

**ALLEMAGNE**  
14,7 %

**3**

**ITALIE**  
14,6 %



... Et 25 % depuis le reste du monde !

**1**

**CHILI**  
7,9 %

**2**

**AFRIQUE DU SUD**  
4,3%

**3**

**AUSTRALIE**  
2,6 %



## Le marché bio aux Pays-Bas :

**95,6%** Des Néerlandais ont acheté des produits bio en 2020.

**65%**

Des ménages disent qu'ils achèteraient plus souvent des produits bio s'ils étaient moins coûteux.

**9/10** Ont déjà goûté au moins une fois un vin bio.

**Les enseignes de la GMS proposent entre 50 et 1 000 références bio (tous produits confondus).**

**Chez les cavistes comme Gall&Gall : environ 7% (87 références) de vins bio sont proposés**

- ➔ Les vins bio restent encore des produits de niche mais leurs ventes sont en croissance d'années en années.
- ➔ Les consommateurs néerlandais recherchent de plus en plus le logo bio européen lorsqu'ils choisissent un vin.
- ➔ La plupart des importateurs qui importent des vins bio travaillent avec plus de 3 producteurs de vins bio.



# LES TENDANCES GENERALES

## DURABILITE



Les Néerlandais accordent de plus en plus d'importance à la **durabilité** des produits et aux **techniques utilisées**. Ainsi, les vins biologiques, biodynamiques et naturels sont en vogue. Entre **5 %** et **10 %** des vins commercialisés sont des **vins bio** et **1%** des vins sont **Fairtrade**.

## TENDANCE NOLO



Les consommateurs Néerlandais étant de plus en plus concernés par les questions de santé, les ventes de vins avec une **faible teneur en alcool** (< 8,5 %) et **sans alcool** progressent toujours.

## INNOVATION



Le marché néerlandais est un **marché mature** où les produits de **niche** ou **innovants** peuvent se faire une place. Par ailleurs, **48 %** des consommateurs restent cantonnés à ce qu'ils aiment (connaissent) mais on note un intérêt pour de nouveaux cépages et vins atypiques/appellations méconnues.

## PREMIUMISATION



Autrefois considéré comme marché de prix, les Néerlandais font désormais entrer l'aspect **qualitatif** dans leurs critères d'achat et se tournent vers des vins légèrement plus chers mais qui correspondent mieux à leurs attentes. Phénomène amplifié par les confinements car impossible d'aller au restaurant.

# LES FONDAMENTAUX

## LES TENDANCES ACTUELLES DANS LA DISTRIBUTION

### EN LIGNE :

Sites des cavistes ou plateformes en ligne : Offres spéciales avec coffrets



Contenu attractif avec des vidéos thématiques

Storytelling : histoire de la région, du terroir et des méthodes de travail

### LA CONSOMMATION :

Les consommateurs apprécient de plus en plus les vins légers et servis frais

Les consommateurs sont fidèles aux vins de marques

Plus d'intérêt pour les appellations et cépages méconnus

### LES VENTES :



Augmentation des ventes de bulles : Cava Espagnol, Prosecco Italien mais pas encore de tendance « crémant »



Augmentation des ventes de rosé de qualité (Provence)



Augmentation des ventes de magnums



# LES TENDANCES FUTURES POUR LA RESTAURATION

Augmentation de la vente au verre (également pour les vins premium)



La clientèle des restaurants est "ouverte" à la découverte de nouvelles appellations et de nouveaux cépages

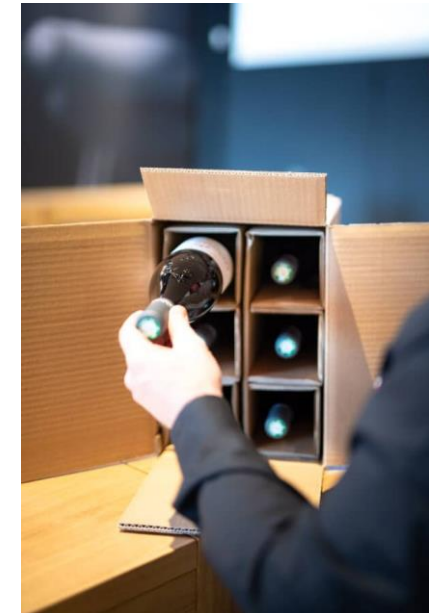
Cartes des vins plus restreintes qu'auparavant

Plus de diversité et de vins abordables

Plus de choix dans la catégorie de vins entre 20 et 35 € par bouteille

## SUITE AU COVID-19 :

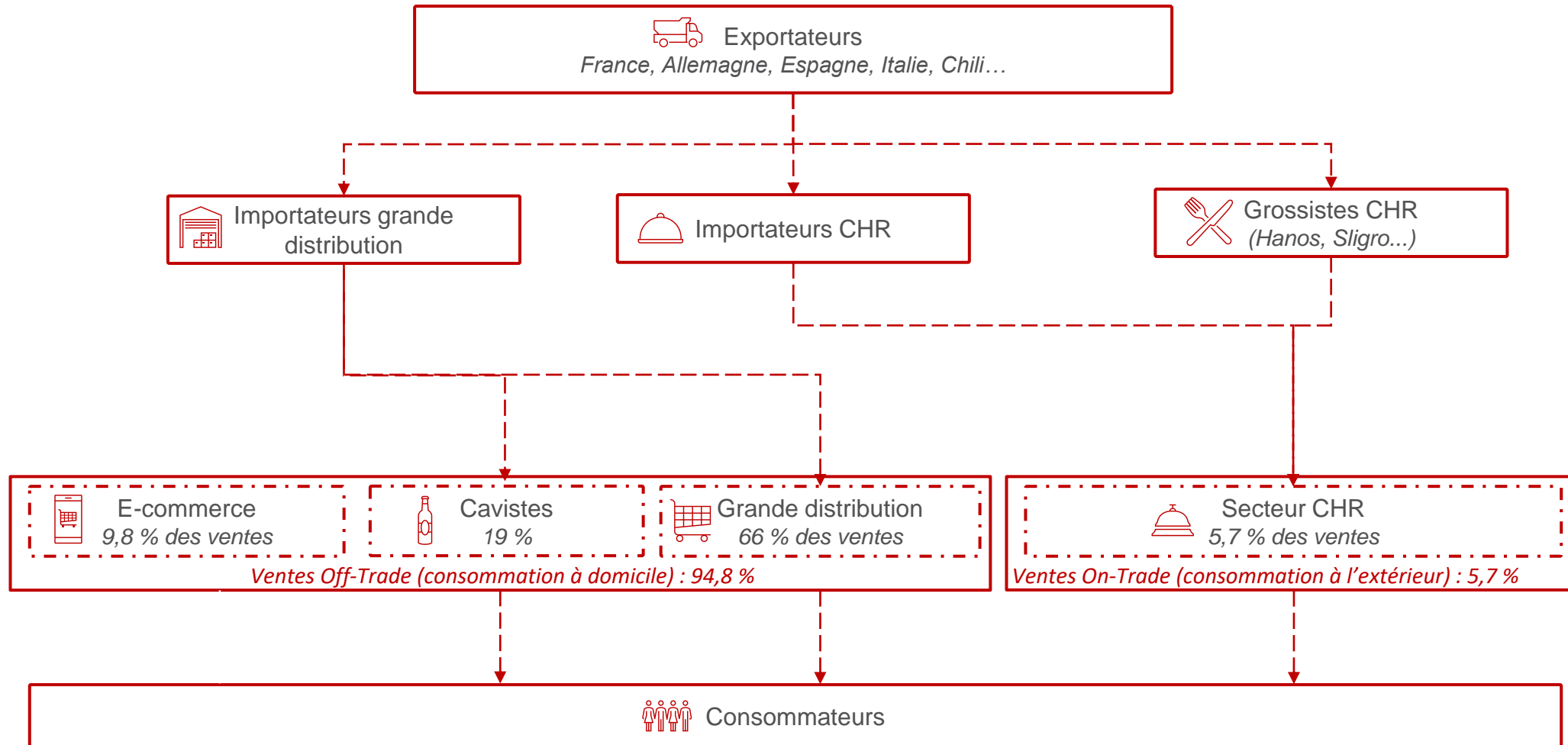
Certains restaurants ont ouvert une boutique ou une plateforme en ligne pour vendre du vin



Développement des livraisons et ventes à emporter

# La Distribution : canaux, acteurs & tendances

# LES CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT



# LES GROSSISTES CHR ET LES IMPORTATEURS

## LES PRINCIPAUX GROSSISTES CHR



Sligro Food Group

50 points de vente

- La plupart des importations en vin se font **en direct**, importations en bouteille
- Part de marché importante de vins français.



18 points de vente

- Positionnement **moyen à haute gamme**
- Une des plus grande collection de **grands crus** des Pays-Bas

## LES IMPORTATEURS NEERLANDAIS



### ASSOCIATION ROYALE DES IMPORTATEURS DE VIN

Rassemble 110 importateurs qui assurent 80 % des volumes de ventes de vin aux Pays-Bas, dont :



**baarsma wine group holding**  
WORLDWIDE WINE-TRADE HOUSE WITH QUALITY WINES FOR ALL MARKET SECTORS



# LA GRANDE DISTRIBUTION

50,4%

Achats de vin en supermarchés

75,8%

Ventes réalisées par la GD

La **vente en ligne de vin** par les supermarchés ne représentent encore qu'une **part mineure** de leur chiffre d'affaires total. Mais depuis le COVID, beaucoup plus de consommateurs se tournent vers l'achat en ligne sur les sites des supermarchés.



- **1688** points de vente  
*(total des marques Albert Heijn et Gall&Gall)*
- **2458** vins référencés dont **145** vins bio
  - 34,8% PDM 2021
- Vins français provenant des principales régions viticoles



- **705** points de vente
- **548** références dont de nombreuses marques « Jumbo huiswijn » et **53** vins bio
  - 21,5% PDM 2021
- Vins français : Bourgogne, Languedoc-Roussillon, Loire, Rhône



- **270** points de vente
- Fait partie de la centrale d'achats de Superunie
- **374** références pour les vins de France donc **23** vins bio

# LES CAVISTES ET LES CENTRALES D'ACHATS

## LES 3 CHAINES DE CAVISTES LES PLUS IMPORTANTES

1

**Gall&Gall**  
SINDS 1884

2

**M**  
mitra

3

 **DIRCK III**

## CHAINES DE CAVISTES MOINS IMPORTANTES MAIS AYANT UNE FORTE NOTORIETE

1

**grapedistrict**

2

WIJNKOPERIJ  
**De Gouden Ton**  
ANNO 1870

## CENTRALES D'ACHATS DE VIN

 **wijnkring**  
op kwaliteit geselecteerd



LES GÉNÉREUX

partner  
directe wijnimport



**HENRI BLOEM**

**+ 2 000 Cavistes indépendants**

## LES E-RETAILERS

Ces plateformes s'adressent particulièrement bien aux consommateurs sensibles au **prix** et cherchant **un rapport qualité/prix** plus intéressant que chez les cavistes. Les acheteurs en ligne recherchent souvent un seul vin, un seul cépage ou une seule région viticole, et ensuite un bon prix.

**9,8%**

**Des ventes de vin se font en ligne (2020)**

**+60%**

**Augmentation des ventes de vin en ligne entre 2019 et 2020**

**76%**

**Des consommateurs préfèrent acheter leur vin en magasin**

**4 000** Sites de vente de vins et spiritueux

**wijn**voordeel.nl

*Slim gekocht. Smaak verzekerd.*

Le leader **Wijnvoordeel** confirme avoir vu ses ventes augmenter pendant les confinements et est confiant pour l'avenir. Il espère bientôt atteindre **150 millions d'EUR** de chiffre d'affaires, contre 45 millions d'EUR en 2016.

**VIVINO**

Plus grande communauté en ligne pour le vins avec 56M d'utilisateurs et 14M de références.

Durant l'année 2020, les ventes de Vivino ont explosé : **+ 200%**.

**VOORDEEL**  
**wijnen.nl**

La plateforme dispose d'un **large assortiment** de vins, dont seule une petite partie est présentée sur le site web. Il est possible pour le client de commander un **vin spécifique** en s'adressant directement au service client.

## LES ACTEURS CHR

**5,7%**

**Part du secteur CHR dans la vente de vin  
aux Pays-Bas**

Plus de **32 000** établissements peuvent vendre de l'alcool,  
dont parmi eux :

- **150** bars à vin
- **113** restaurants avec une étoile Michelin et une multitude de restaurants gastronomiques



WINEHOUSE SOMM



DE LIBRIJE



### HET NEDERLANDS GILDE VAN SOMMELIERS (NGS)



#### **Pour qui ?**

L'Association rassemble **250** sommeliers néerlandais



#### **Pourquoi ?**

Développer les connaissances des professionnels de la restauration à travers des :

- Dégustations
- Notes de dégustations
- Formations
- Offres de voyages viticoles
- Autres informations professionnelles



# Accès au marché

## LES BONNES STRATÉGIES À ADOPTER



Raconter une **histoire** (les Néerlandais sont sensibles à l'authenticité, au terroir, au patrimoine et à l'innovation).

Expliquez votre **méthode de travail**: lutte raisonnée, viticulture durable etc.

Si votre vin a été apprécié d'un expert : faites le leur savoir !



Ayez une bonne connaissance de :

L'**offre** déjà en place, du niveau des **prix** (premier critère d'achat du consommateur).

Tendances de **consommation** (low-alcohol, vins bio, nature, vins blancs...).



Les Néerlandais sont de très bons **négociants**; soyez préparés à peu de flexibilité et proposez leur un juste prix !

De nombreux importateurs demandent l'**exclusivité**.

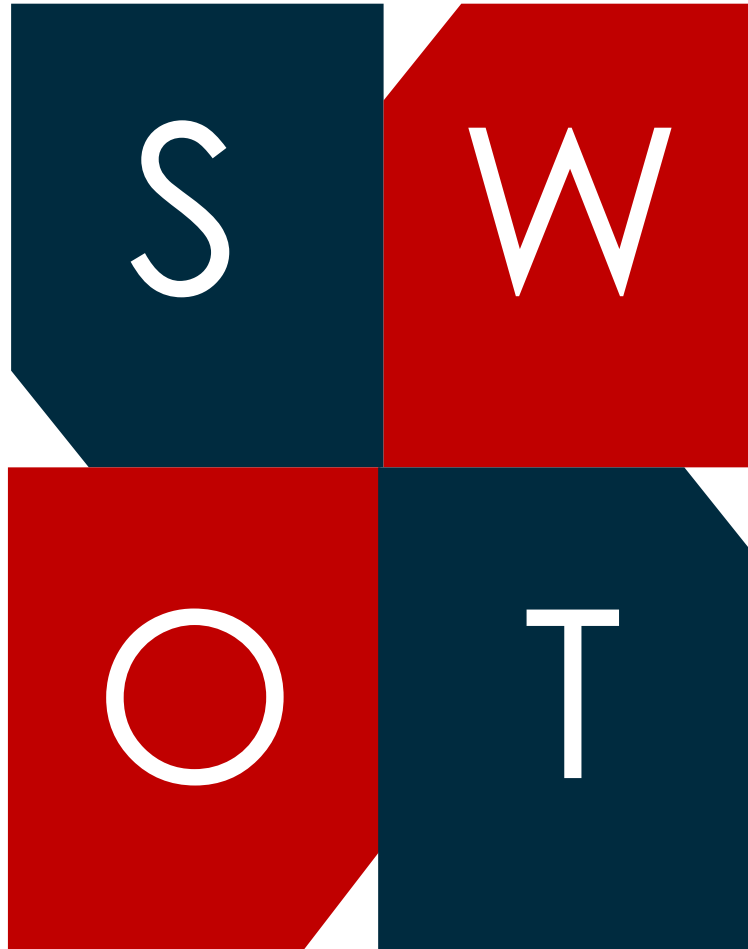
Envoyez-leur des **échantillons** si vous avez le sentiment qu'il y a une opportunité.

Soyez efficaces, respectez les **deadlines** et les **accords oraux** qui sont pour eux des accords écrits.

# LES BONNES STRATÉGIES À ADOPTER

## ANALYSE SWOT DES VINS FRANÇAIS

- La France et les vins français (AOP et IGP) ont une bonne notoriété, reconnus pour leur **qualité** (terroirs & savoir-faire).
  - L'offre française est bien **représentée**.
  - La diversité des **appellations** est un atout.
  - Un **réseau de distribution** dense et fiable.
  - Présence **historique** sur le marché.
- 
- Les Pays-Bas, un marché **proche** et **attractif** (fort pouvoir d'achat).
  - Plateforme de **réexportation**.
  - Retour des vins de l'Ancien Monde.
  - Développement de l'intérêt général pour la gastronomie et les **vin**, recherche de **qualité**.
  - Intérêt pour de **nouveaux cépages**, **appellations méconnues** et **vins effervescents**.



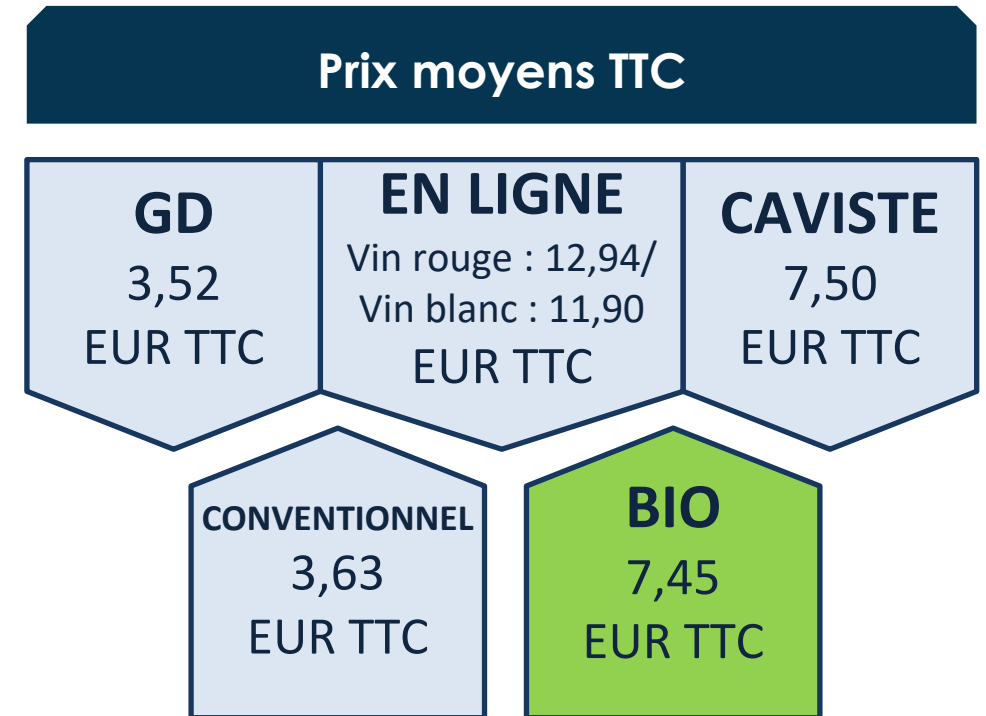
- Offre **complexe** qui manque de **lisibilité**.
  - Vins parfois jugés trop « **conservateurs** » et trop chers.
  - Les vins français sont de moins en moins présents dans le secteur **on-trade**.
  - Les **packagings/ étiquettes** ne sont pas toujours au goût du jour, trop classiques.
- 
- Tendance à la **baisse** de la consommation d'alcool (vins avec peu ou pas d'alcool).
  - Baisse des parts de marché face à la forte **concurrence internationale**: Italie, Chili, Australie, etc.
  - **Nouveaux entrants**: Europe de l'Est, Brésil, Chine et de + en + de popularité pour les vins Néerlandais.

# LA PROSPECTION EN 2021

## LE JUSTE PRIX

Exemple de construction du prix d'une bouteille lorsque celle-ci suit le principal mode de distribution, c'est-à-dire : exportation auprès d'un importateur néerlandais qui, lui, revend par la suite la bouteille à un acteur de la grande distribution :

Transport International (Producteur -> Pays-Bas)	0,10€ - 0,20€
Transport National (Entrepôt -> Client)	0,05€ - 0,10€
Manutention/ frais de stockage/ risque/ Budget	0,14€
Marge de l'importateur	0,30€
Accises, écotaxe, droits douanes et taxes import	0,70€
Marge absolue du distributeur (+/-30 %)	0,87€ - 0,92€
Prix consommateur hors TVA	3,76€ - 3,96€



**TVA :**  
21%

**Accises :**  
Vins ≤ 8,5% : 44,24€/ hl  
Vins > 8,5% : 88,30€/ hl



# Les exportations des vins de Loire vers les Pays-Bas

**TEAM**  
**FRANCE**  
— EXPORT —

# Les Pays-Bas pour les vins de Loire : 6ème marché export en volume et valeur



N°6 en volume

33

milliers d'hl en 2021

5%

des volumes exportés



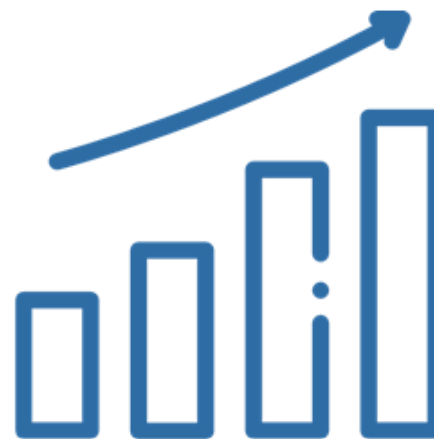
N°6 en valeur

16

millions d'euros en 2021

4%

du chiffre d'affaires exporté



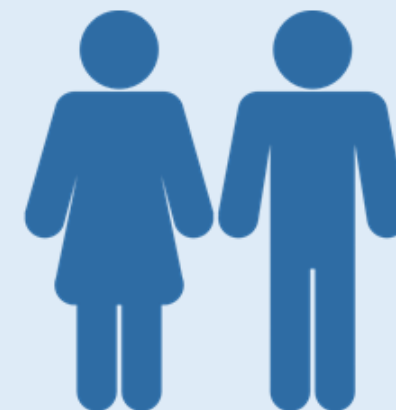
+8

milliers d'hl entre  
2017 et 2021

+30%

en 5 ans

N°4 des gains volume sur 5 ans



670

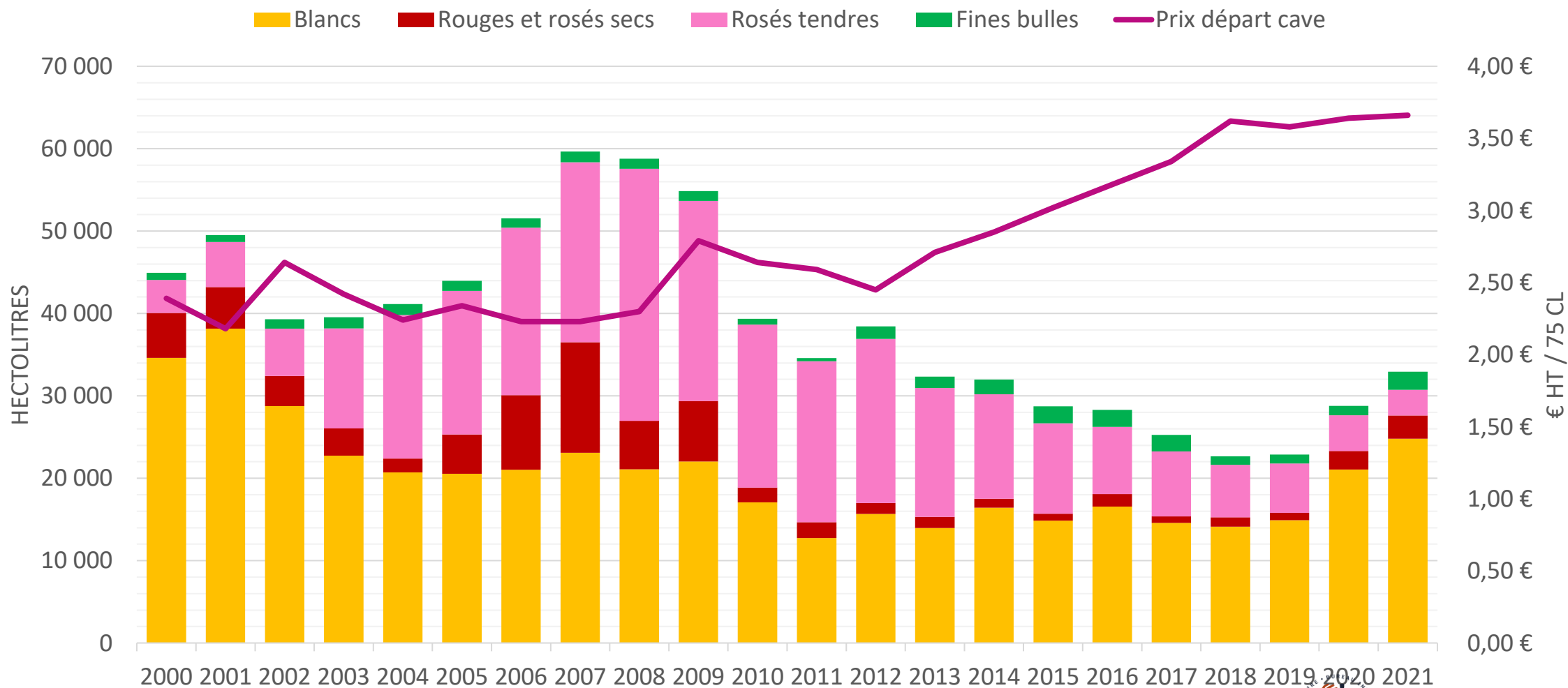
exportateurs  
connus  
en 2021

N°3 en nombre d'exportateurs



# Les vins de Loire aux Pays-Bas : la gamme se concentre de nouveau sur les vins blancs qui dynamisent les exportations, en volume comme en valeur.

Exportations des vins de Loire AOP et IGP vers les Pays-Bas

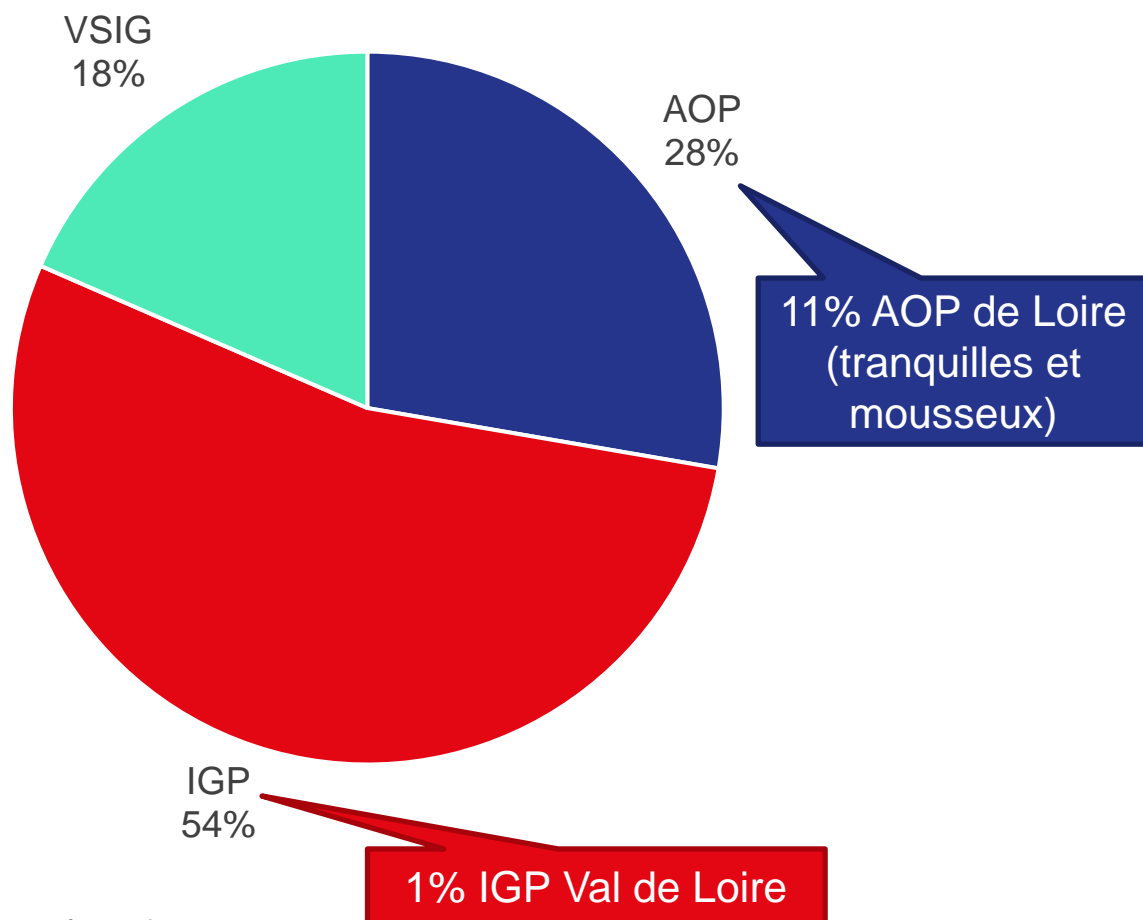


Sources : douanes françaises

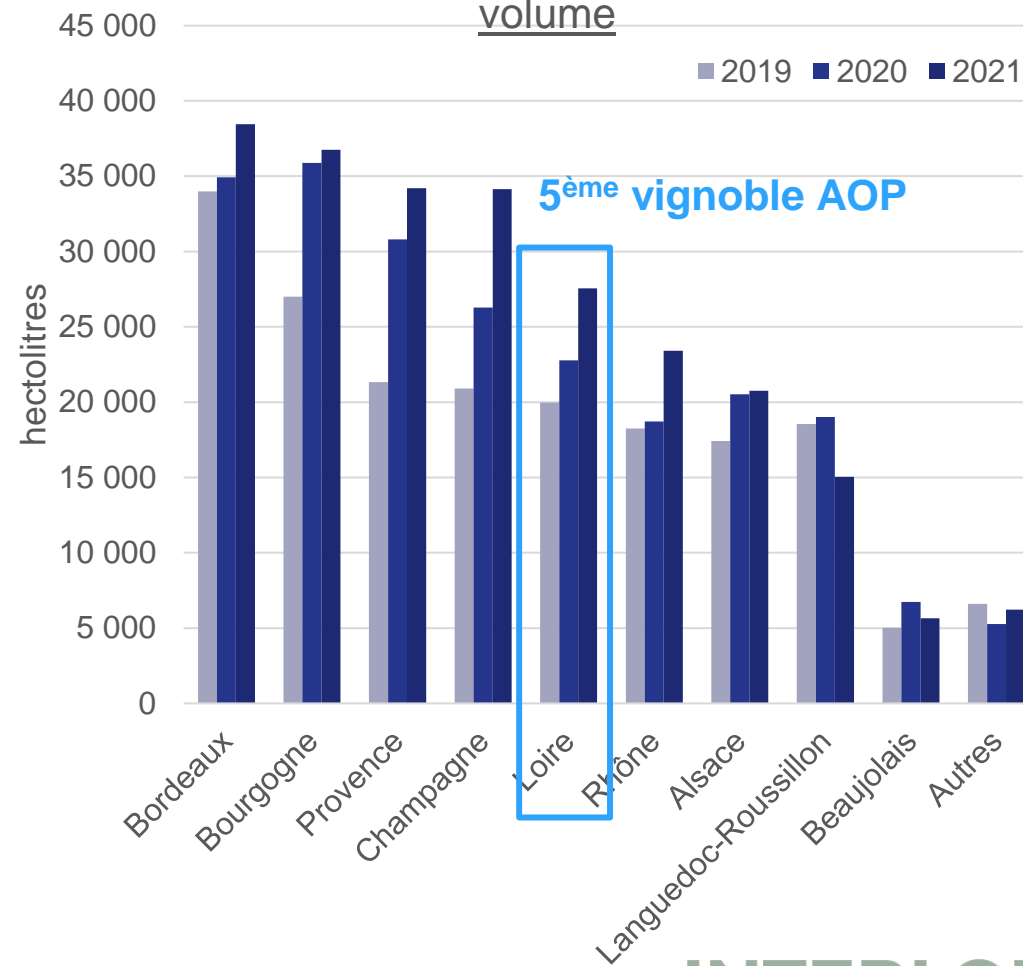


# Les vins français aux Pays-Bas : la demande néerlandaise porte en 1er lieu sur les IGP ; leurs volumes sont stables. Les exportations des AOP progressent significativement depuis 2 ans pour la majorité des vignobles.

Vins français exportés aux Pays-Bas en volume par catégorie



Vignobles AOP exportés aux Pays-Bas en volume

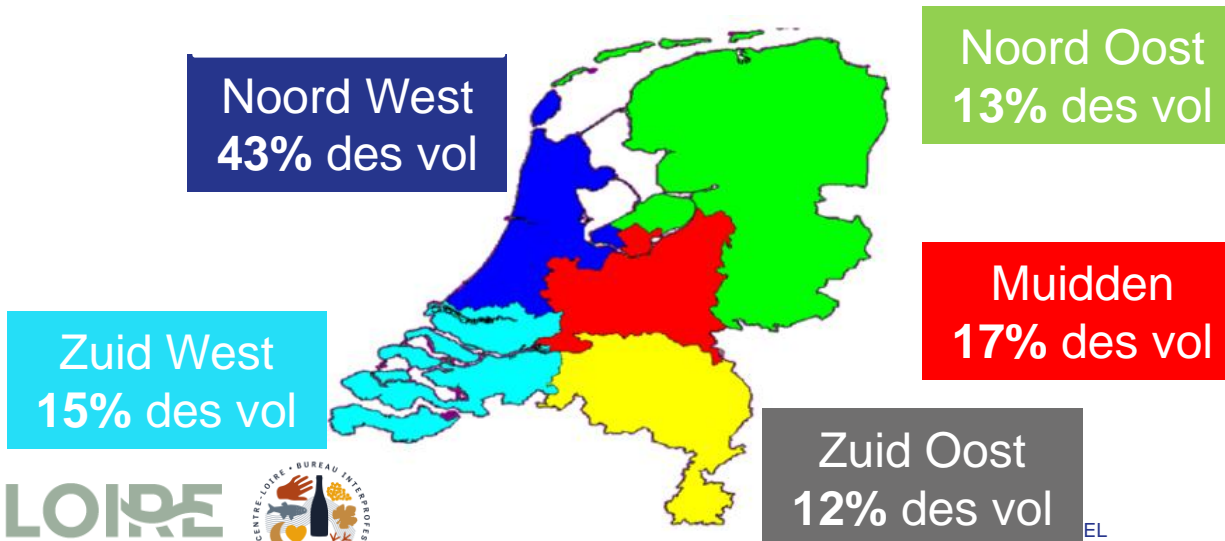
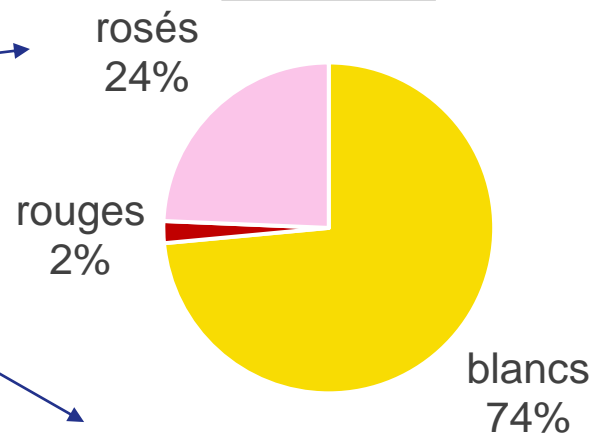
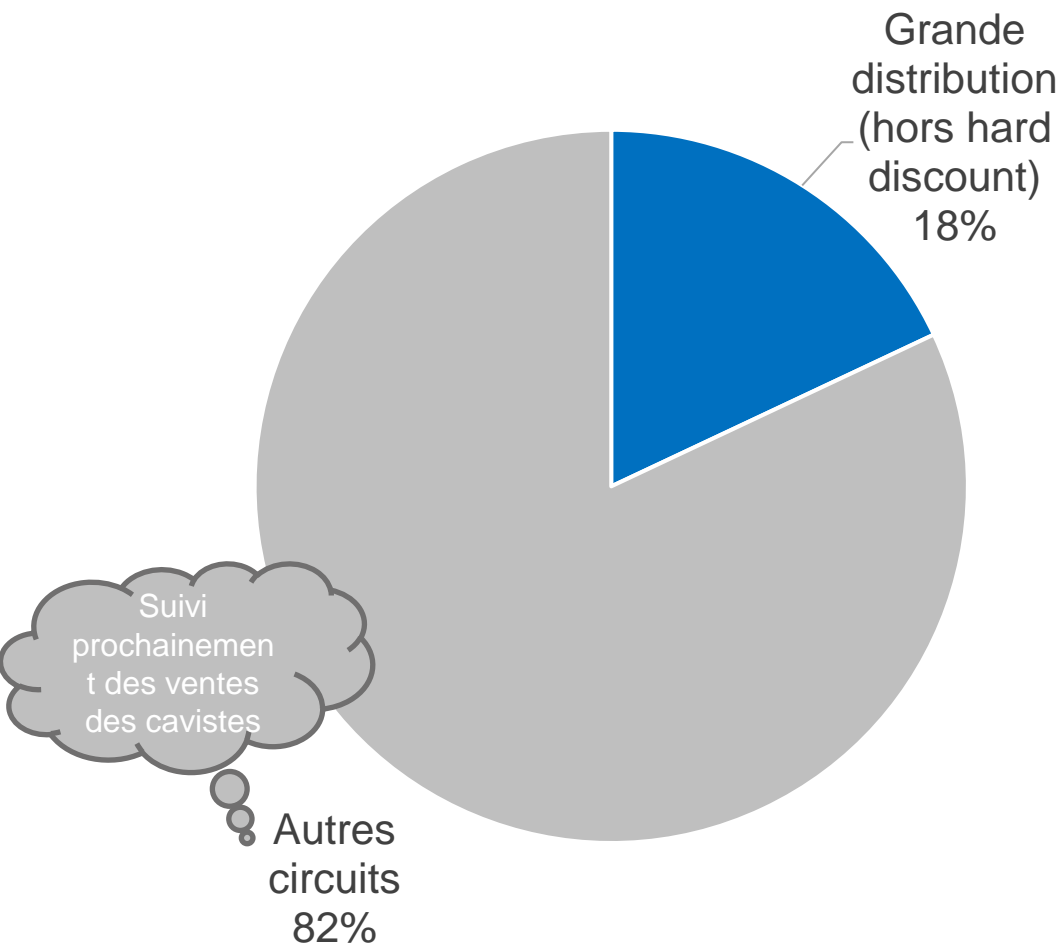




# Les vins de Loire aux Pays-Bas : 1 bouteille sur 5 est vendue en grande distribution

Ventes 2021 des vins de Loire aux Pays-Bas

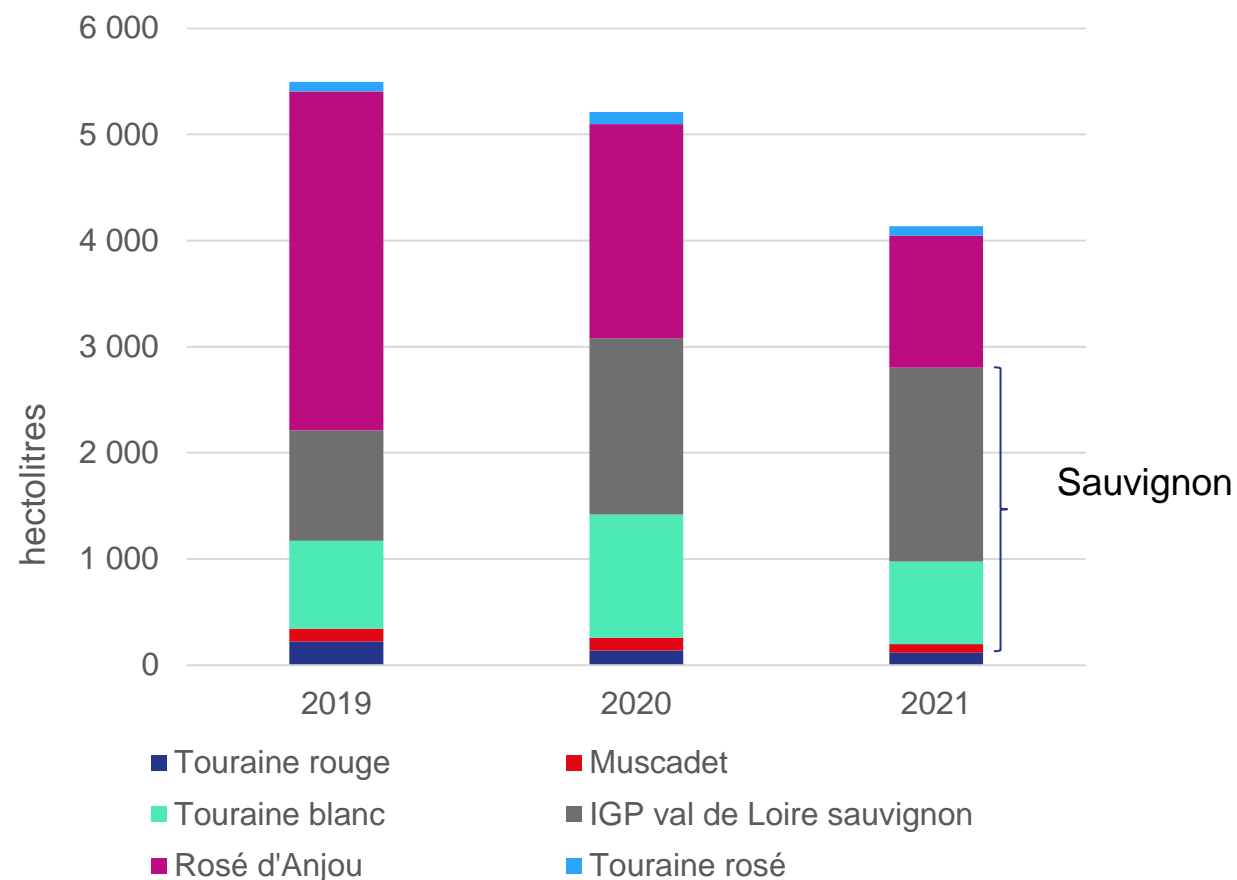
Ventes 2021 des vins de Loire en GD néerlandaise



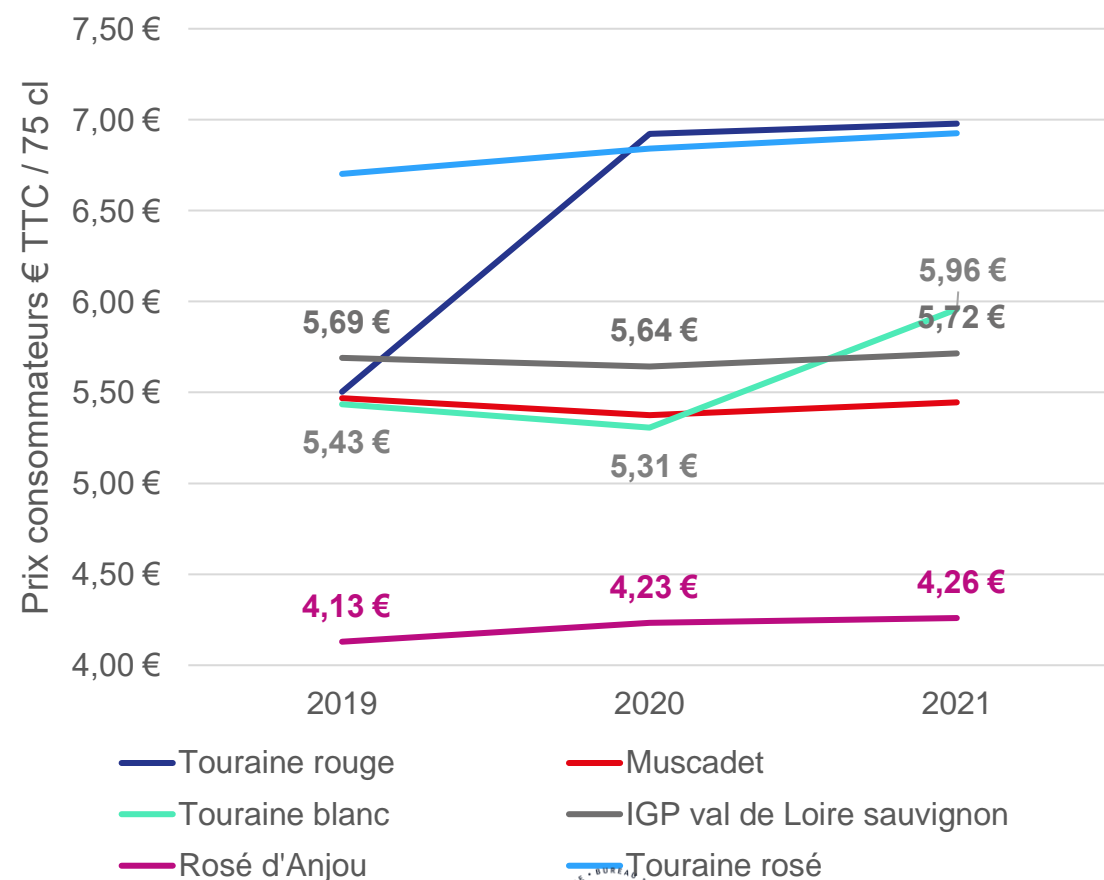
Sources : panel distributeur IRI partiellement financé par InterLoire

# Zoom sur les vins du Val de Loire (du ressort d'InterLoire) en GD néerlandaise : dominées par les vins issus de sauvignon, les ventes du vignoble se réduisent, à l'image de celles du marché.

Ventes des vins du Val de Loire en GD néerlandaise

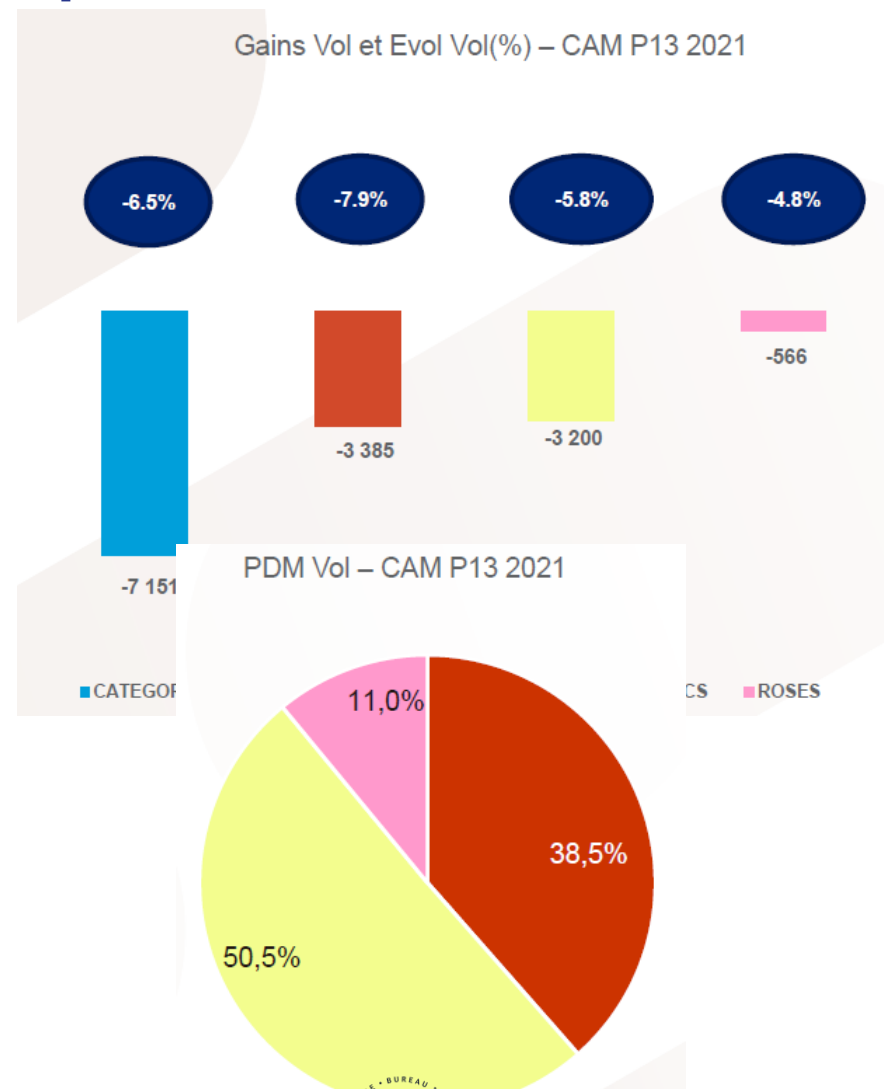
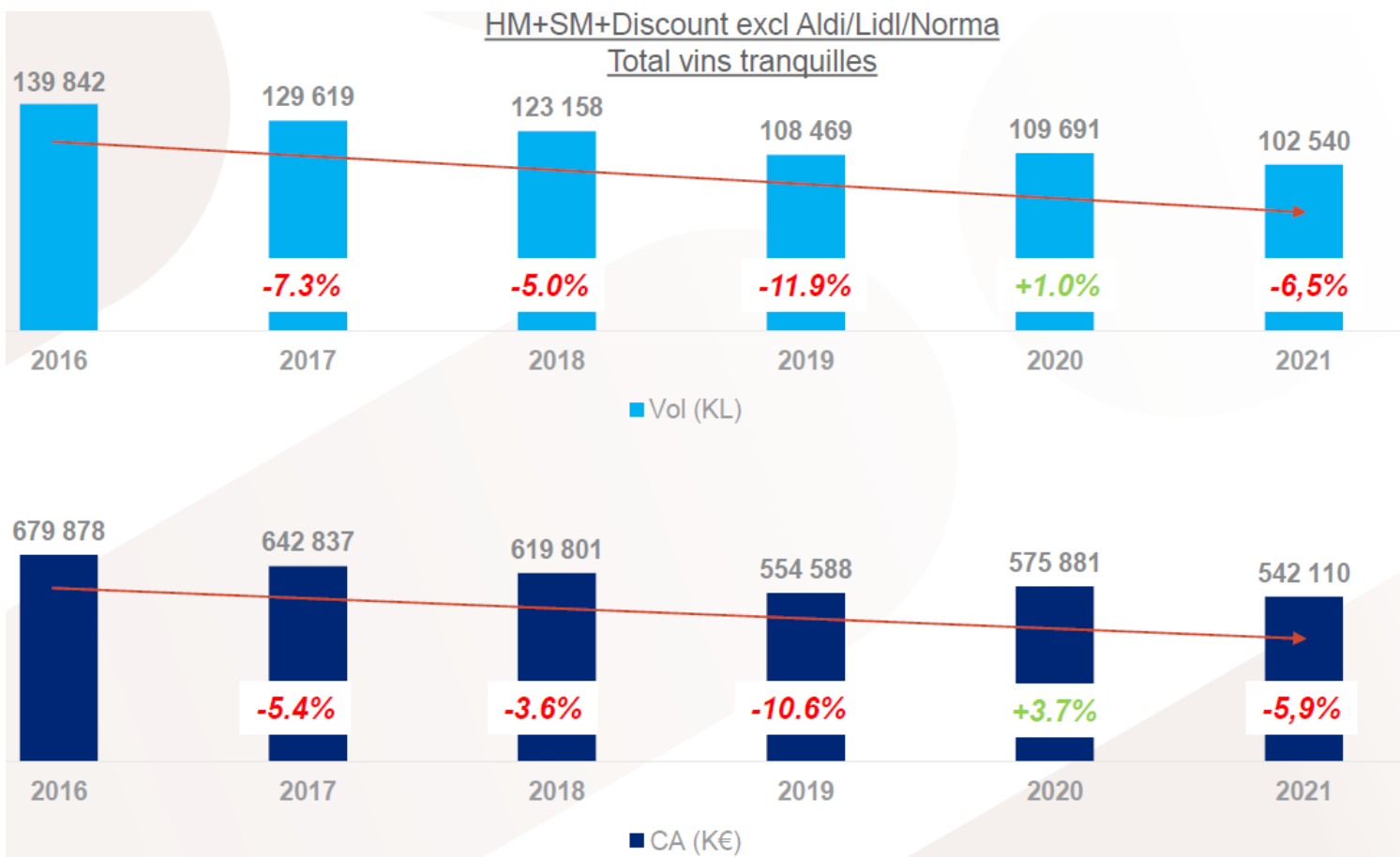


Prix consommateurs des vins du Val de Loire en GD néerlandaise



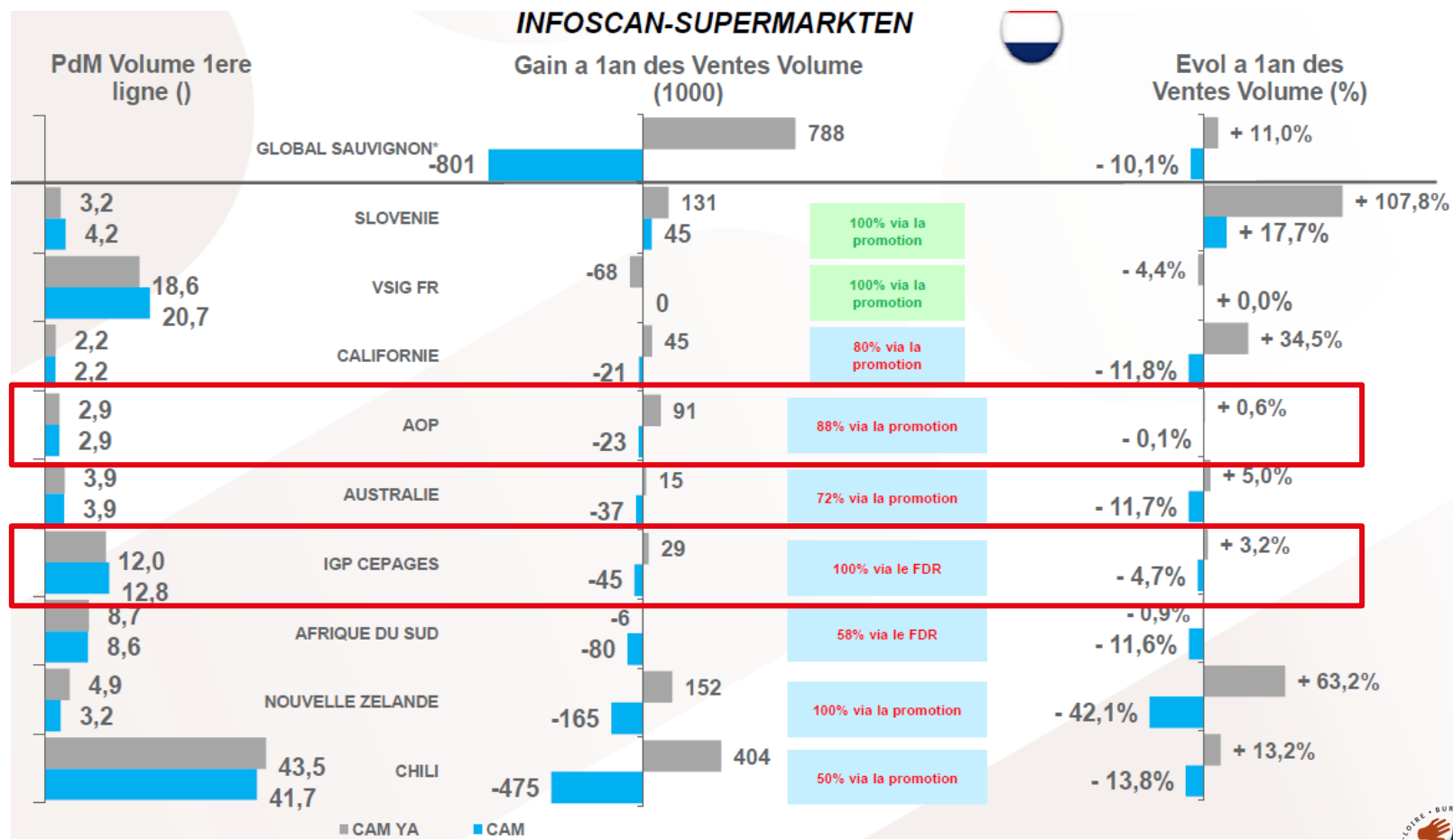
Sources : panel distributeur IRI partiellement financé par InterLoire

# En grande distribution, les vins tranquilles retrouvent la décroissance aux Pays-Bas cette année, avec un niveau de ventes au plus bas.



Sources : panel distributeur IRI partiellement financé par InterLoire

En grande distribution, le marché du sauvignon est revenu à son niveau d'il y a 2 ans, fortement impacté par le recul des vins chiliens et néo-zélandais. La France, 2<sup>ème</sup> fournisseur de sauvignon, gagne des parts de marché en 2021 (36,7% vs 33,5%).

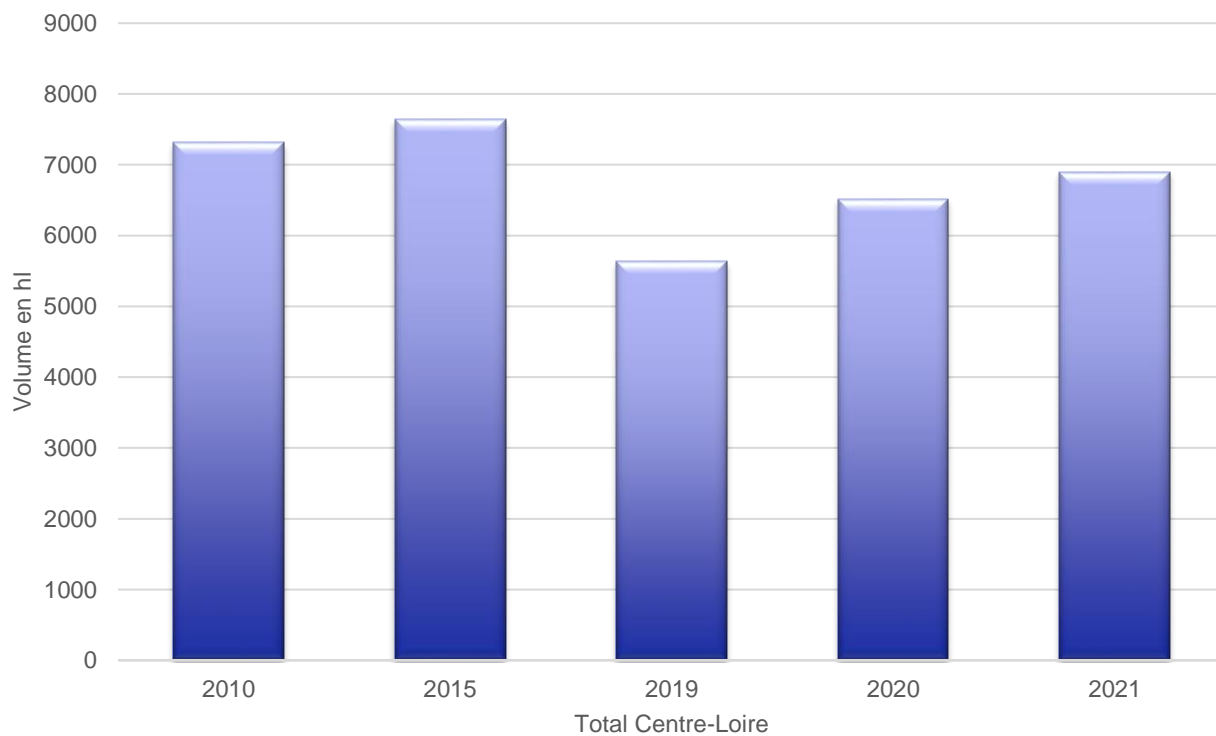


Sources : panel distributeur IRI partiellement financé par InterLoire



# Exportations des Vins du Centre-Loire aux Pays-Bas (volume)

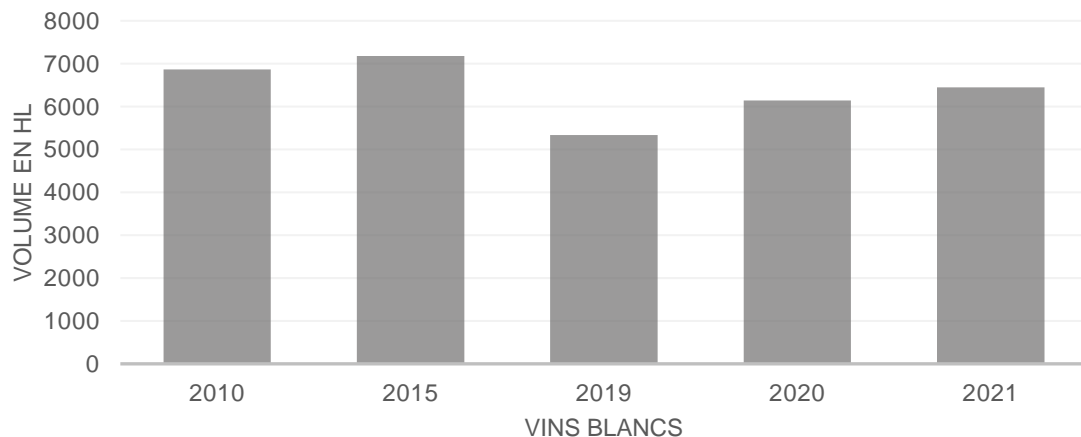
Evolution des exportations des vins du Centre-Loire entre 2010 et 2021 aux Pays-Bas



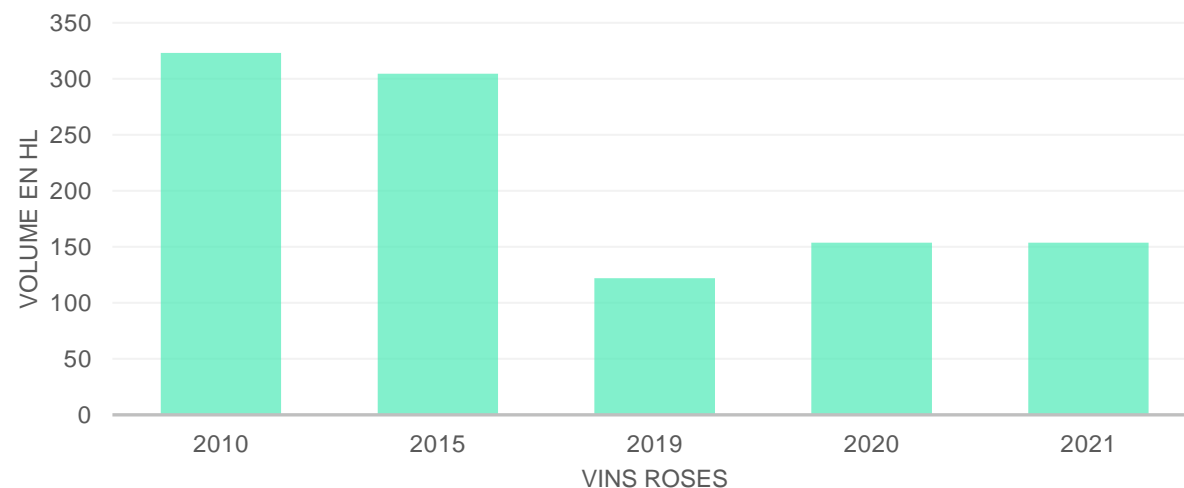
Variation des volumes exportés	Pays-Bas	Export total
2021 vs 2020	+ 6%	+ 28,4 %
2020 vs 2019	+ 0,02%	- 8,2 % → IMPACT COVID
2021 vs 2015	- 10 %	+ 19 %
2021 vs 201	- 6 %	+ 53 %

# Exportations des Vins du Centre-Loire aux Pays-Bas (volume)

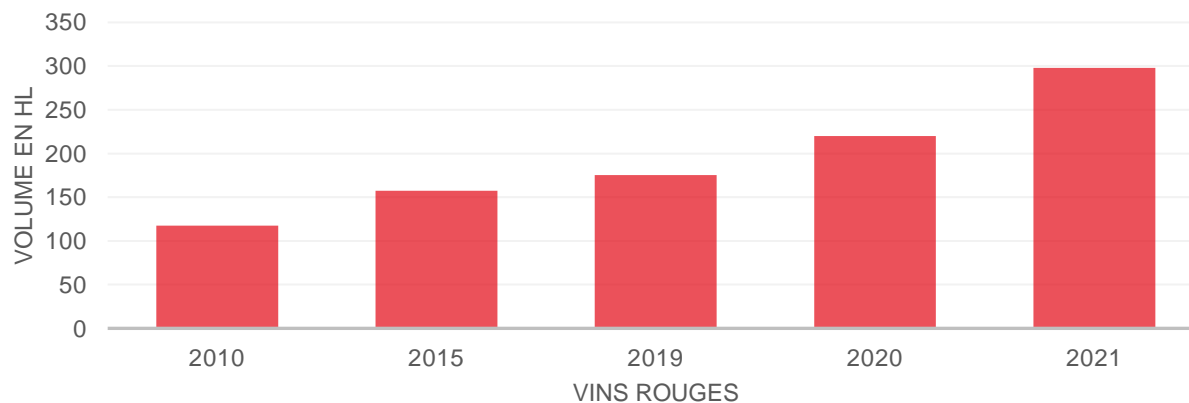
## Evolution des exportations des vins blancs du Centre-Loire entre 2010 et 2021 aux Pays-Bas



## Evolution des exportations des vins rosés du Centre-Loire entre 2010 et 2021 aux Pays-Bas

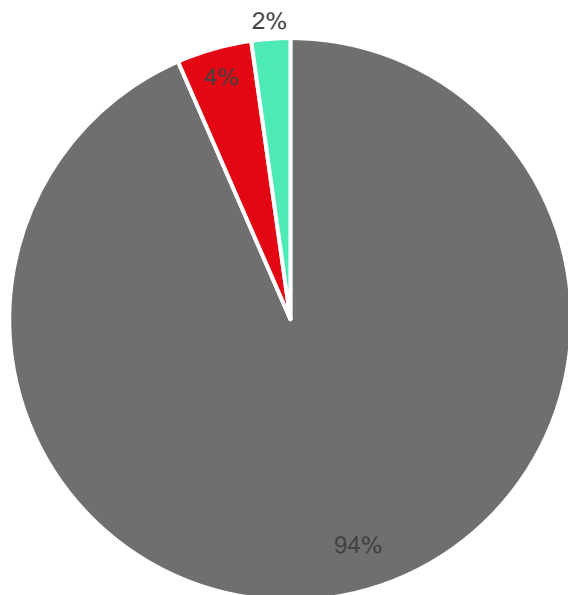


## Evolution des exportations des vins rouges du Centre-Loire entre 2010 et 2021 aux Pays-Bas



# Présence des Vins du Centre-Loire sur le marché Néerlandais

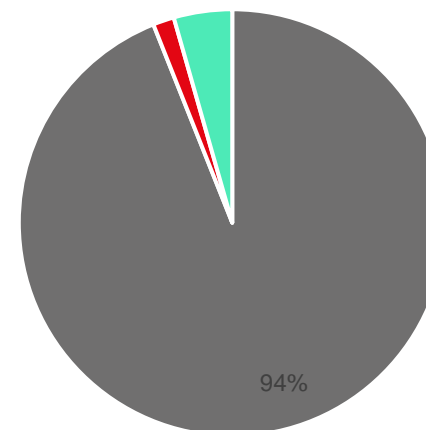
Répartition des exportations des vins du Centre-Loire sur le marché des Pays-Bas par couleur (2021)



■ blanc ■ rouge ■ rosé

**94%** des Vins du Centre-Loire exportés en Belgique : Vins Blancs

Répartition des exportations des vins du Centre-Loire sur le marché des Pays-Bas par couleur (2010)



■ blanc ■ rouge ■ rosé

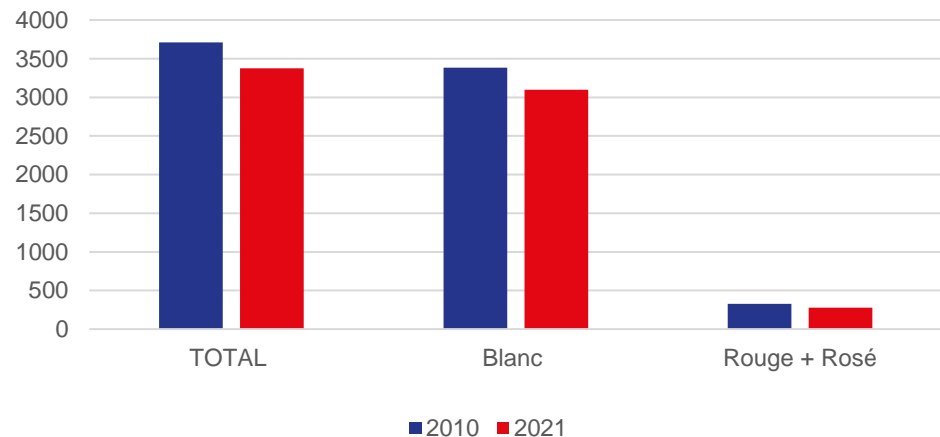
**Dominance des Vins Blancs**



# Présence des Vins du Centre-Loire sur le marché Belge

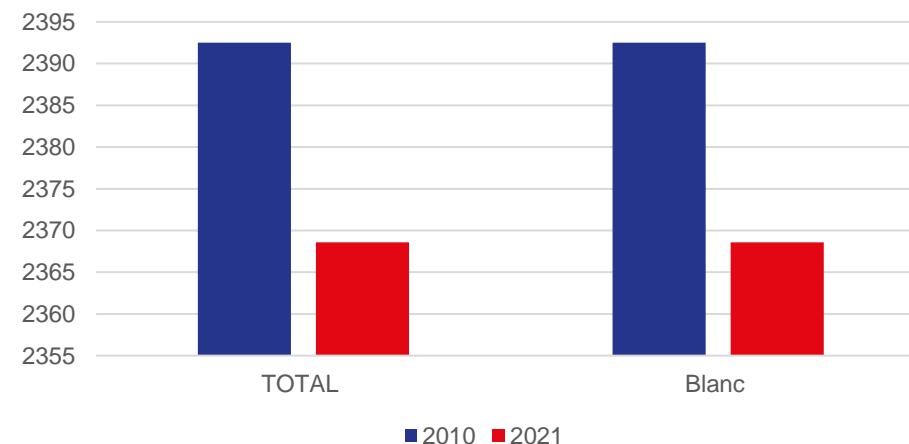
## Focus appellations entre 2010 et 2021- exemples

Sancerre



Exportations de Vins de Sancerre : **-9%**

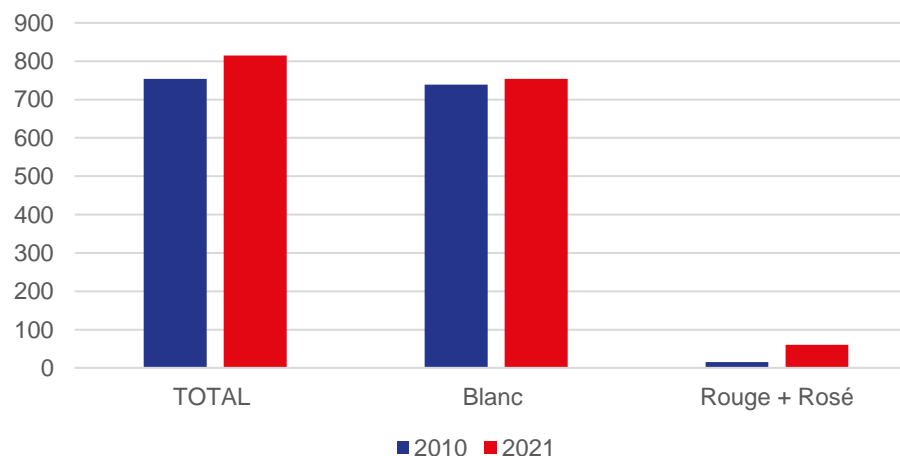
Pouilly-Fumé



Exportations de Vins de Pouilly-Fumé : **-1%**

Menetou-Salon

Exportations de Vins de Menetou-Salon **+8%**





## Opportunités sur le marché Néerlandais



**Vins Rouges** : rapport qualité-prix / alternatives aux Vins de Bourgogne



**Authenticité et Durabilité** : 42% des surfaces du Centre-Loire engagées dans une démarche environnementale



**Curiosité et Innovation** : Appellations du Centre-Loire méconnues sur le marché : Quincy, Reully, Coteaux du Giennois, Chateaufort, ...



# LE MARCHÉ BELGE



**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —



- ▶ **Les fondamentaux**
- ▶ La consommation et la distribution
- ▶ Tendances et prévisions

# | Le Royaume de Belgique

**11,58 millions**

d'habitants en 2020

**476 milliards** de PIB

**+ 1,2%** de croissance

**+2,05%** d'inflation

**6,5%** de taux de chômage

Trois langues officielles :



## Découpage administratif



FLANDRE



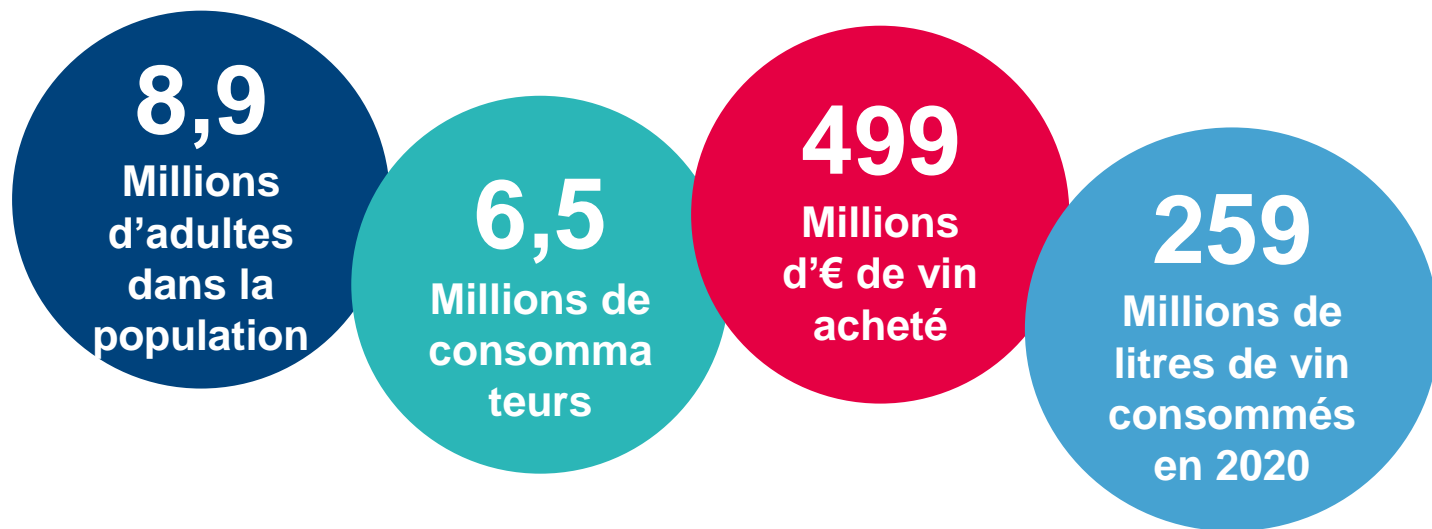
BRUXELLES CAPITALE



WALLONIE

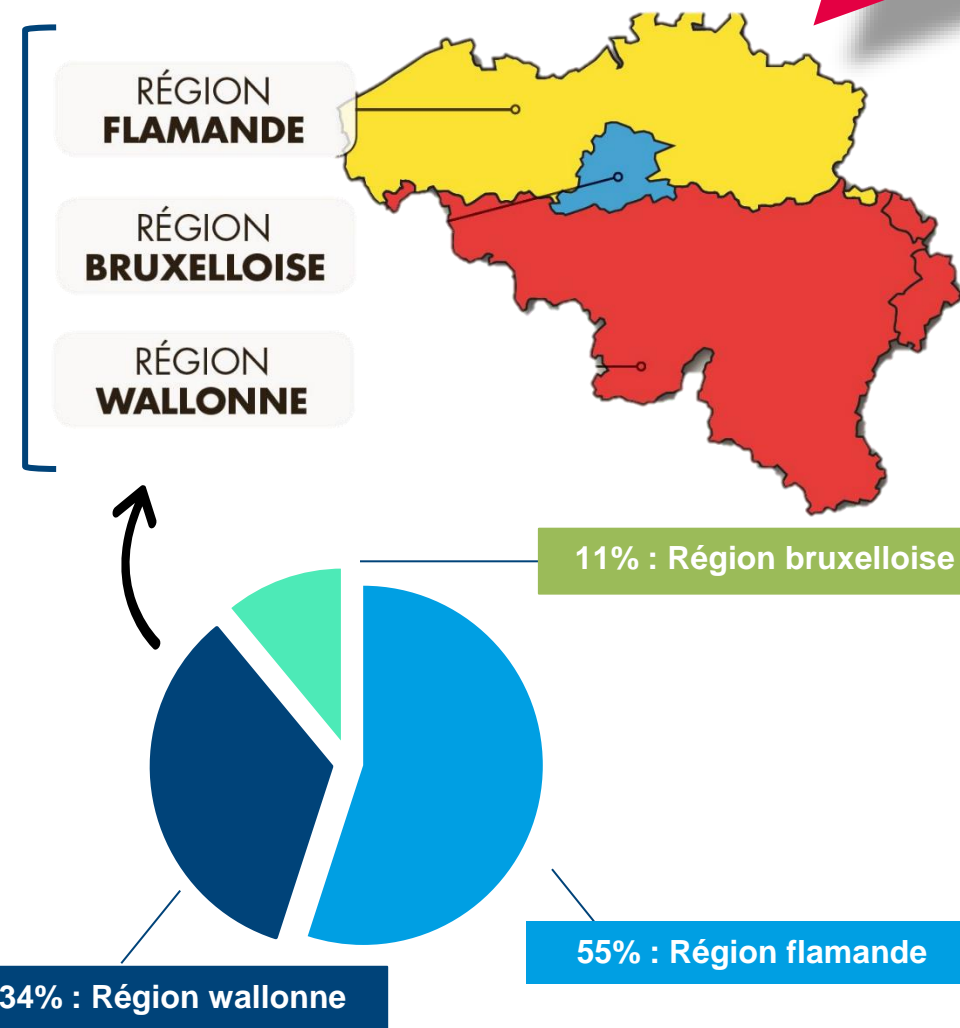


# | Le marché en quelques chiffres



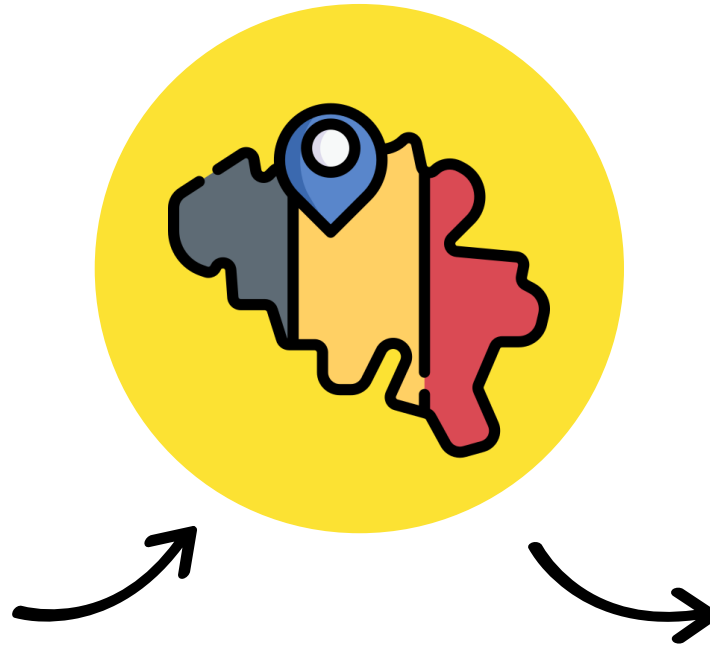
## Echanges commerciaux

- **1.049,80** Millions d'€ importations
- **176** Millions d'€ (re)exportations



## FORCES

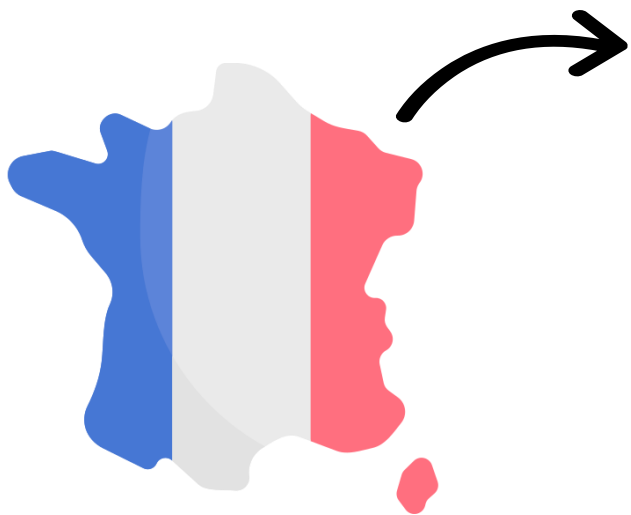
- Marché fidèle aux vins français, loin devant les vins italiens et espagnols
- La France et les vins français (AOP et IGP) ont une bonne notoriété, reconnus pour leur qualité (terroirs savoir faire) et l'offre française est bien représentée
- La diversité des appellations
- Présence historique sur le marché



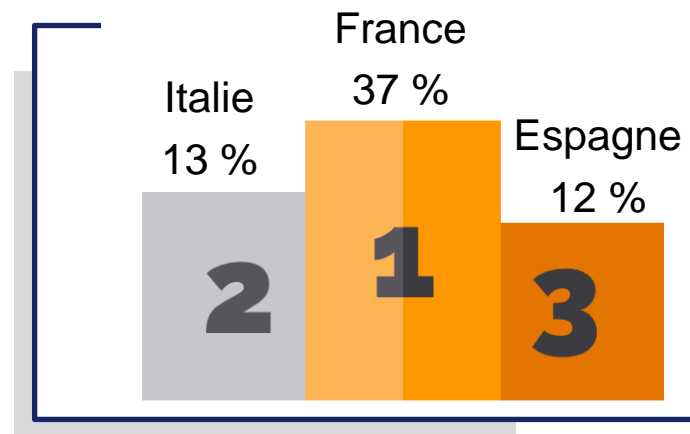
## OPPORTUNITES

- Marché de proximité
- Marché de connaisseurs
- Consommation élevée
- Pays peu producteur
- Marché ouvert, demande de nouveautés
- Qualité de la distribution de vin
- Grand nombre d'importateurs

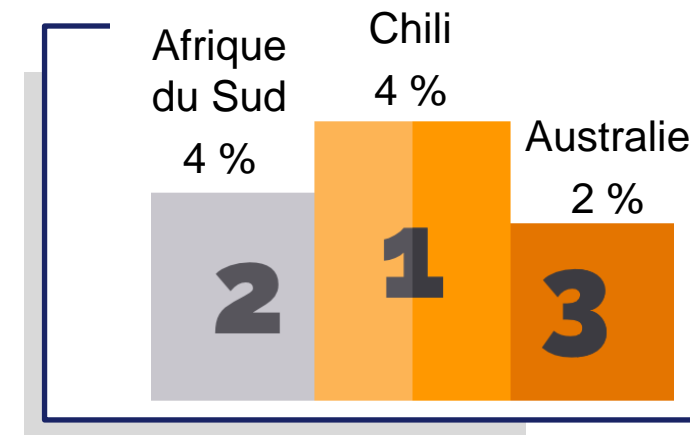
# | La France et ses concurrents



**1 091**  
**659 HL**  
de vins français  
exportés en  
Belgique (2020)



**95%**  
des vins sur le  
marché belge  
sont issus de  
l'importation



# | Exportations des principales régions de France

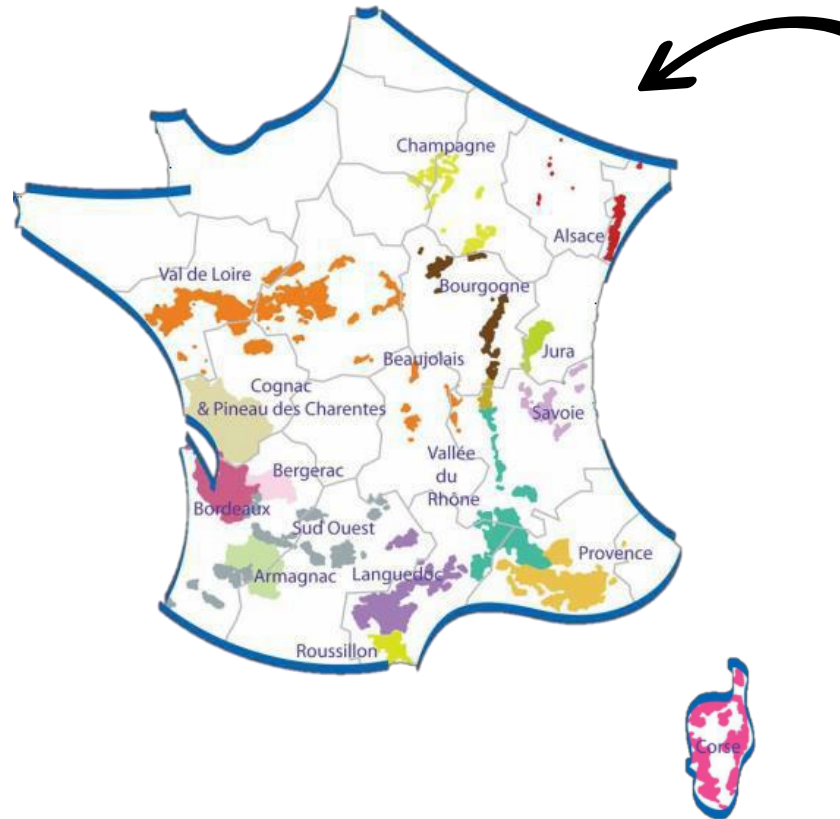
## Exportations de vins AOP français (par région) en Belgique en 2020 (en HL)

1. Bordeaux : 176 570

2. Vallée du Rhône :  
106 278

3. Languedoc  
Roussillon : 58 747

4. Val de Loire : 57 610



5. Bourgogne : 53 934

6. Alsace : 29 525

7. Sud-Ouest : 27 680

8. Provence : 25 122

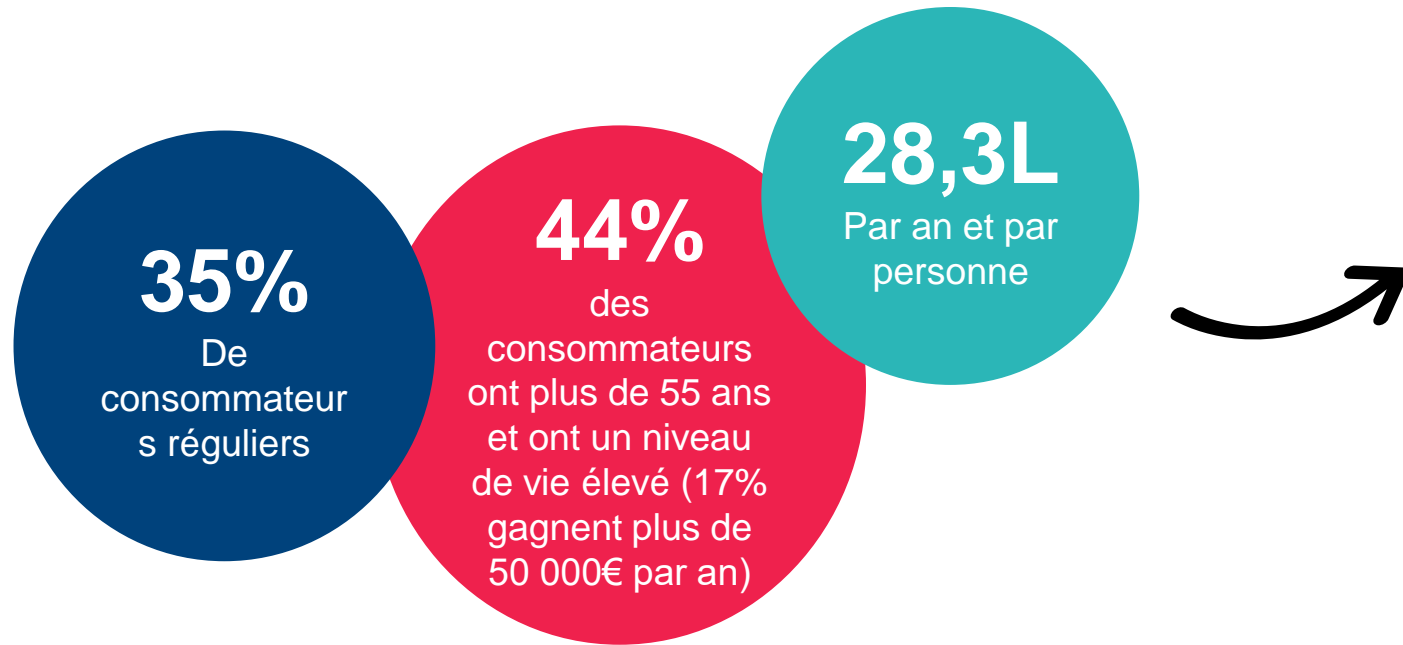
9. Beaujolais : 15 069



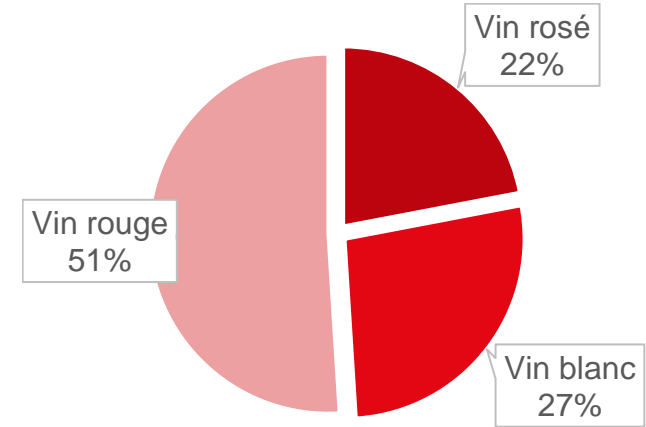


- ▶ Les fondamentaux
- ▶ **La consommation et la distribution**
- ▶ Tendances et prévisions

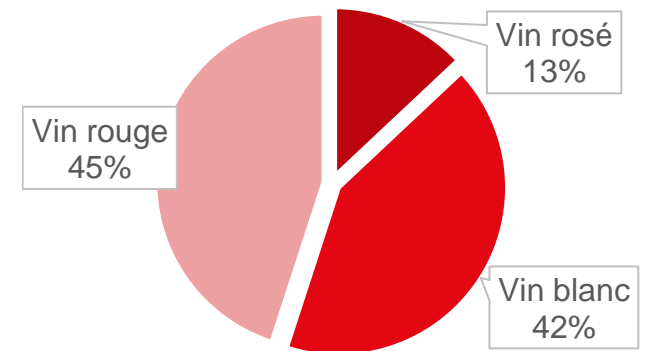
# | La typologie des consommateurs belges



## Wallonie et Bruxelles-Capitale



## Flandre



# | Les différents profils de consommateurs belges

## 18-24 ans

- **Faible connaissance** du marché
- Sensibles aux visuels / design
- 81% en 2018 avaient consommé du **Cava**
- 69% avaient opté pour le **rosé**

## 25-34 ans

- **Expérimentaux** en matière de vin
- Conseillés par famille et proches
- 44% - consomment davantage de **cocktails**
- 22% se tournent vers le muscat
- 32 % consomment dans des **bars à vins**

## 35-44 ans

- Niveau de vie **plus élevé**
- Meilleure **connaissance** du vin
- En recherche de **plaisir gustatif**
- Moins susceptibles de se diriger vers du « *low cost* »

## 45-55 ans

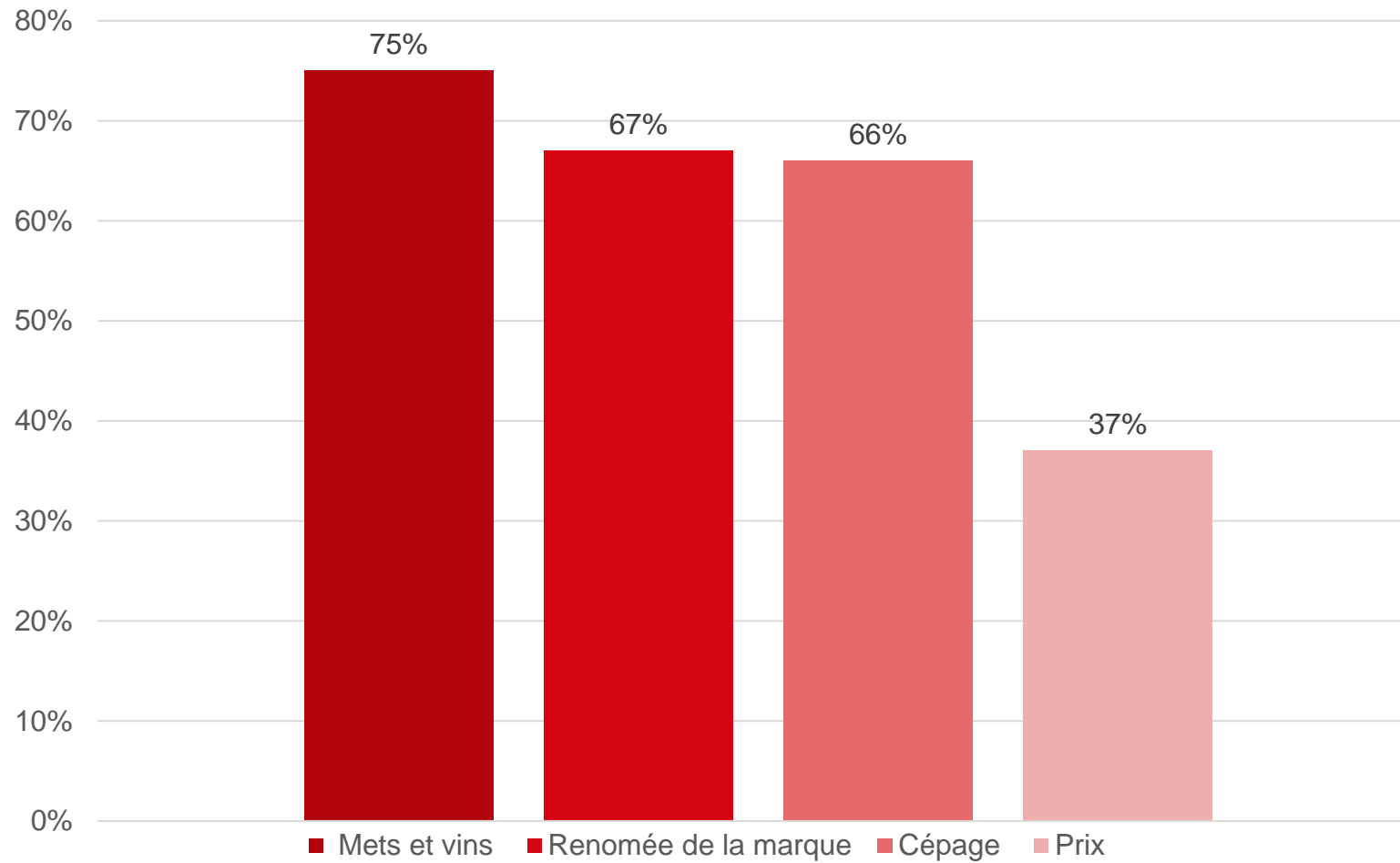
- **Bonne connaissance** du marché du vin
- Connaissance des pays, vignobles et régions productrices
- Associent le vin au **plaisir**

## 55 ans et +

- **Très bonne connaissance**
- Représentent **près de 50% des consommateurs**
- Assez **aisés**
- Moins ouverts aux nouveautés
- Consomment majoritairement **à domicile**

# | La typologie des consommateurs belges

## Critères d'achat des vins en Belgique



## Les principaux importateurs

Noms	Chiffre d'affaires en millions d'euros, 2020
PRIK & TIK	138 M€
COVIVINS	98 M€
HORECA LOGISTIC SERVICES SUD NV	53 M€
SCHENK	30 M€
CINOCO GROUP	23 M€
MAKART BOISSONS	17 M€
DE CONINCK (WINE & SPIRIT)	15 M€
CROMBE (DE WIJNGALERIJ)	15 M€
GLOBAL WINERIES	13 M€
YOUNG CHARLY	13 M€
DE CAIGNY	12 M€

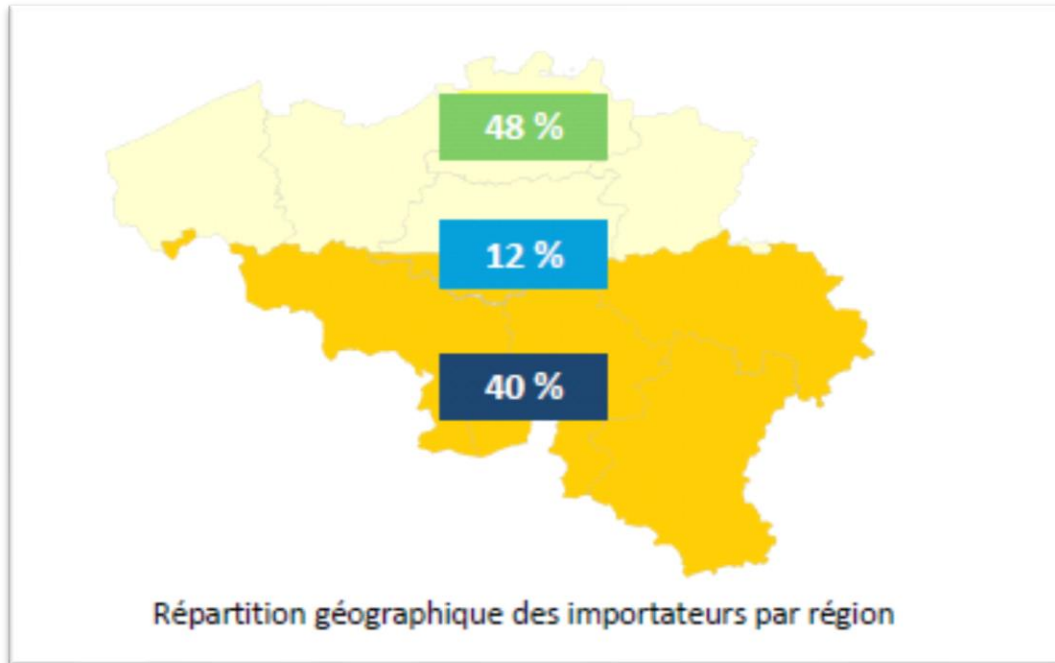


**CROMBÉ WINES**  
MEANINGFUL WINES AND GIFTS



# | Les importateurs-grossistes

## Implantation des principaux

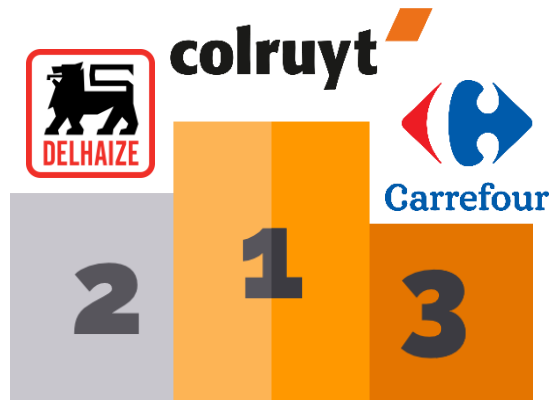


**400**

Importateurs  
intéressés par  
l'offre française

**Conseil** : il vaut  
mieux  
fonctionner  
avec un  
partenaire  
commercial par  
communauté

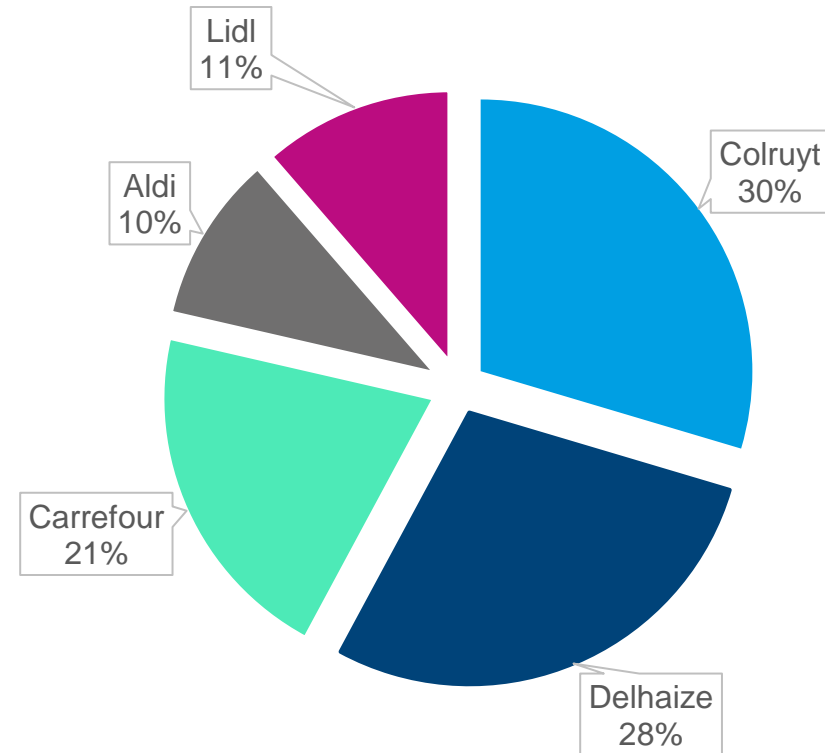
# | Distribution : canal des détaillants



## 3 importantes chaînes de cavistes



## Le canal de distribution N°1 en Belgique : Les supermarchés



# | Distribution : la consommation hors-domicile

## L'horeca : un canal de distribution à part entière

Les belges vont

**1,5 fois  
plus**

Au **restaurant** que les  
français

**25%\***

Des volumes de vin sont  
consommés sur le circuit  
de **l'horeca**

**40%**

De **baisse d'activité** des  
restaurants sur l'année  
2020

\* En 2019, période pré-covid



# | La construction du prix

## NIVEAU DE TAXATION 2021

Construction tarifaire France vers la Belgique	Vins tranquilles 75cl / 13°	Champagne 75cl / 13°	Spiritueux 70cl / 55°	Bière 33cl / 6°
Prix de départ en EUR (EXW)	4	12	10	1,5
Transport et assurances	0,19 EUR / col	0,19 EUR / col	0,19 EUR / col	0,19 EUR / col
Droits de douane (valeur CIF)	0	0	0	0
Droits d'accises	0,749 EUR/L 0,56	2,563 EUR/L 1,92	29,92 EUR/LAP 8,38	0,02 EUR/L°plat 0
Taxe bt non recyclable 0,0986EUR/L	0,0074	0,0074	0,0074	0,0074
<b>Prix après taxes</b>	<b>4,82</b>	<b>14,11</b>	<b>18,57</b>	<b>1,71</b>
% marge approximatives Des intermédiaires (importateurs, distributeurs, grossistes)	20 à 30%	20 à 30%	20 à 30%	20 à 30%
TVA (GST Business Tax)		21 %		
Facteur multiplicateur				
- Grande distribution		X1,5		
- Cavistes		X2		
- CHR		Entre X3 et X5		

Vin tranquille (1 l, 12° alcool)	Belgique	NL	Lux	Fr	DE
Droit d'accise (en euros par litre)	0,749	0,883	0	0,039	0
Cotisation d'emballage pour emballage non réutilisable (en euros)	0,0986	n/a	n/a	n/a	n/a
TVA en %	21%	21%	14%	20%	19%
Prix hors taxe €2,5	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Prix total (en €)	4,05	4,09	2,85	3,05	2,98
Comparaison : Belgique=100 %	100,00	101,06	70,36	75,22	73,45
Prix hors taxe 5€	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Prix total (en €)	7,08	7,12	5,70	6,05	5,95
Comparaison : Belgique=100 %	100,00	100,61	80,56	85,46	84,09
Prix hors taxe 10€	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Prix total (en €)	13,13	13,17	11,40	12,05	11,90
Comparaison : Belgique=100 %	100,00	100,33	86,85	91,78	90,66

Source : tableau créé par le secrétariat du CCE sur base des informations disponibles dans la base de données « Taxes in Europe » du portail européen au 1<sup>er</sup> mars 2021



- ▶ Les fondamentaux
- ▶ La consommation et la distribution
- ▶ **Tendances et prévisions**

# | L'impact de la crise sanitaire



## VENTES AU DETAIL



**Vente au détail  
stimulée** au  
détriment de la  
vente en CHR



## BAISSE DES VOLUMES



**Baisse de volume  
de 4 %** pour  
atteindre 259  
millions de litres en  
2020.



## VIN ROSÉ



Croissance totale en  
**volume de 5 %** en  
2020.



## BAISSE DES PRIX UNITAIRES



Les prix unitaires  
totaux en valeur  
**diminuent de 18 %**  
en 2020.



## FORMATS



Engouement pour le  
**bag-in-box.**

# | Tendances et Prévisions



**Vins rouges** majoritaires, suivis des vins **blancs**. **Rosés** en augmentation.  
Préférence pour les **vins rouges légers** et frais.



Attrait pour les vins **biologiques** et **biodynamiques**



**Ouverture** sur le monde



Croissance des **vins belges**



Souci **santé**



Les nouveaux **conditionnements**



# | CONTACT

Daphné FLAMENT

CCI France Belgique

Responsable Agrotech, Vins & Spiritueux

[Daphne.flament@cfcf.be](mailto:Daphne.flament@cfcf.be)

+32 2 506 88 07

# Les exportations des vins de Loire vers la Belgique

**TEAM**  
**FRANCE**  
— EXPORT —

# La Belgique pour les vins de Loire : 4<sup>ème</sup> marché export en volume et valeur



N°4 en volume

69

milliers d'hl en 2021

12%

des volumes exportés



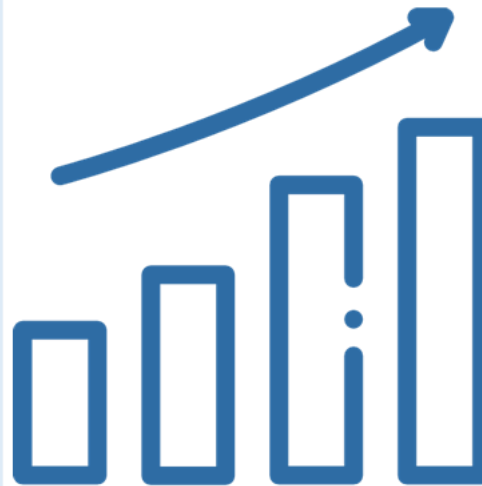
N°4 en valeur

31

millions d'euros en 2021

8%

du chiffre d'affaires exporté



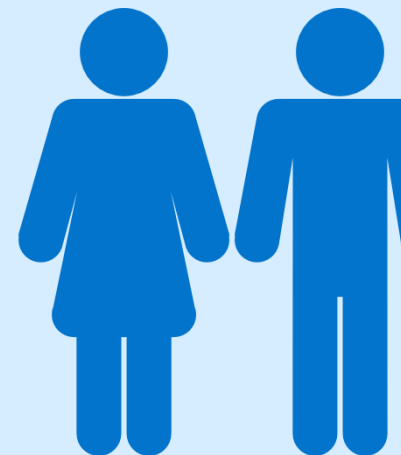
+15

milliers d'hl entre  
2017 et 2021

+27%

en 5 ans

N°3 des gains volume sur 5 ans



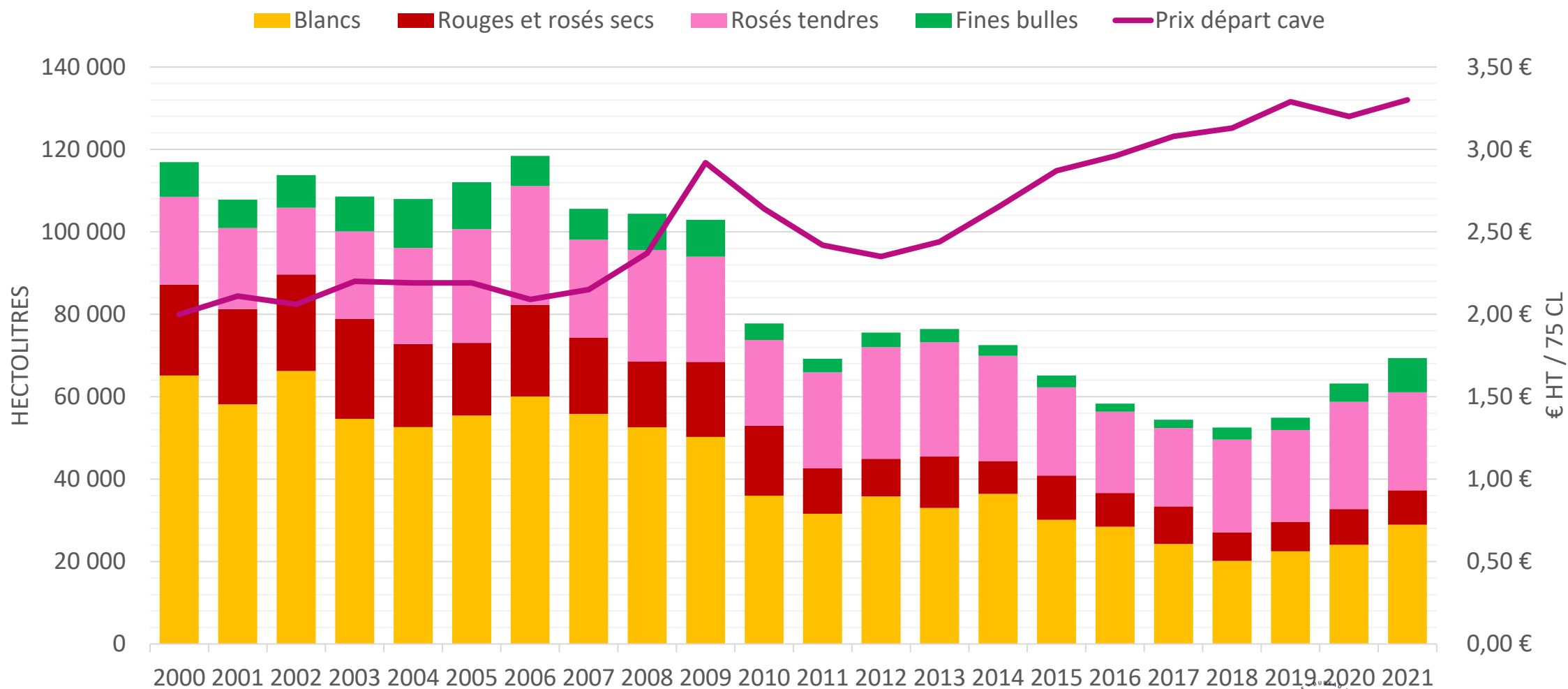
670

exportateurs connus  
en 2021

N°2 en nombre d'exportateurs

# Les vins de Loire en Belgique : valorisation continue du prix départ cave et retour de la croissance des volumes depuis 2018

Exportations des vins de Loire AOP et IGP vers la Belgique



Sources : douanes françaises



**INTERLOIRE**  
Interprofession des Vins du Val de Loire



# Les vins de Loire consommés à domicile en Belgique : données de cadrage

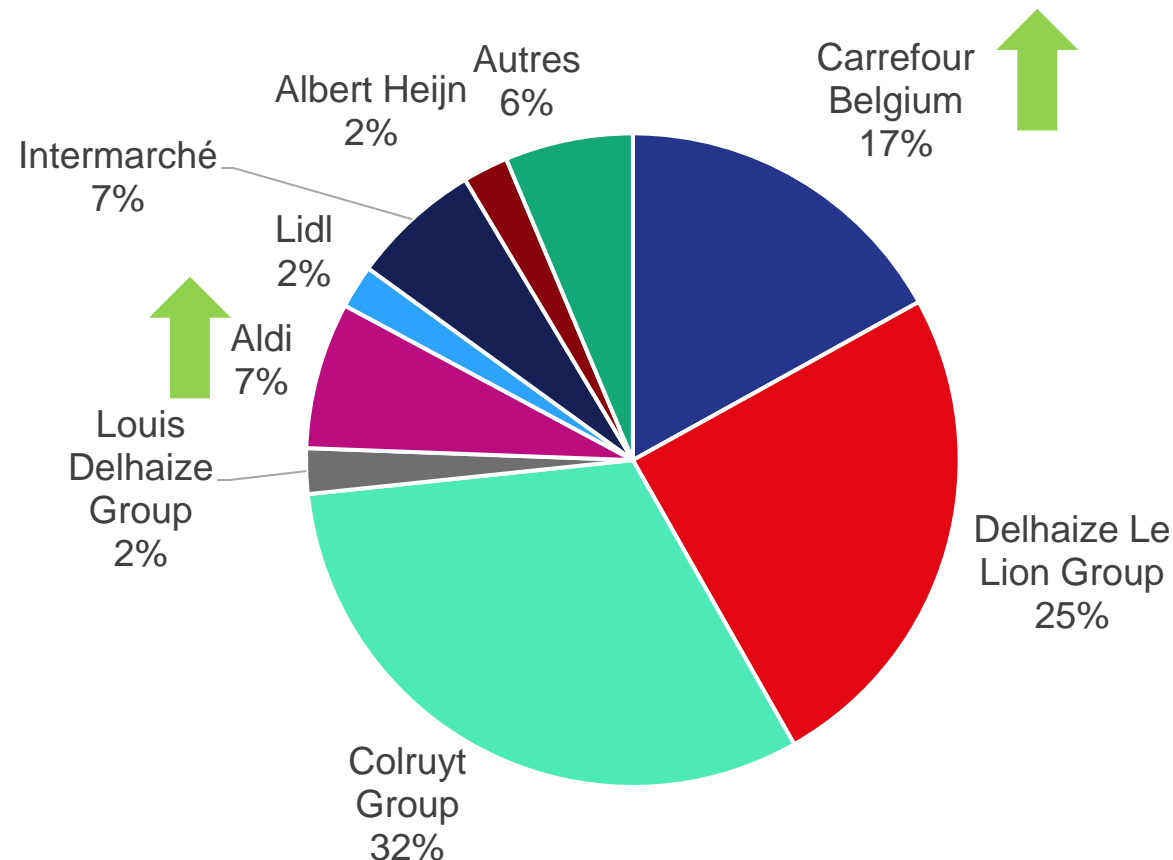
Parts de marché volume des enseignes de grande distribution pour les vins AOP de Loire (tranquilles)

**2,6%** de la consommation à domicile de vins tranquilles

**5ème** vignoble français

**15%** des ménages belges ont acheté des vins AOP de Loire en 2021

**6** cols par an achetés par ménage



↑ Principales évolutions positives entre 2020 et 2021



# Le profil des acheteurs belges de vins de Loire : majoritairement Wallon ou Bruxellois, retraité et aisé



**42%**

des volumes

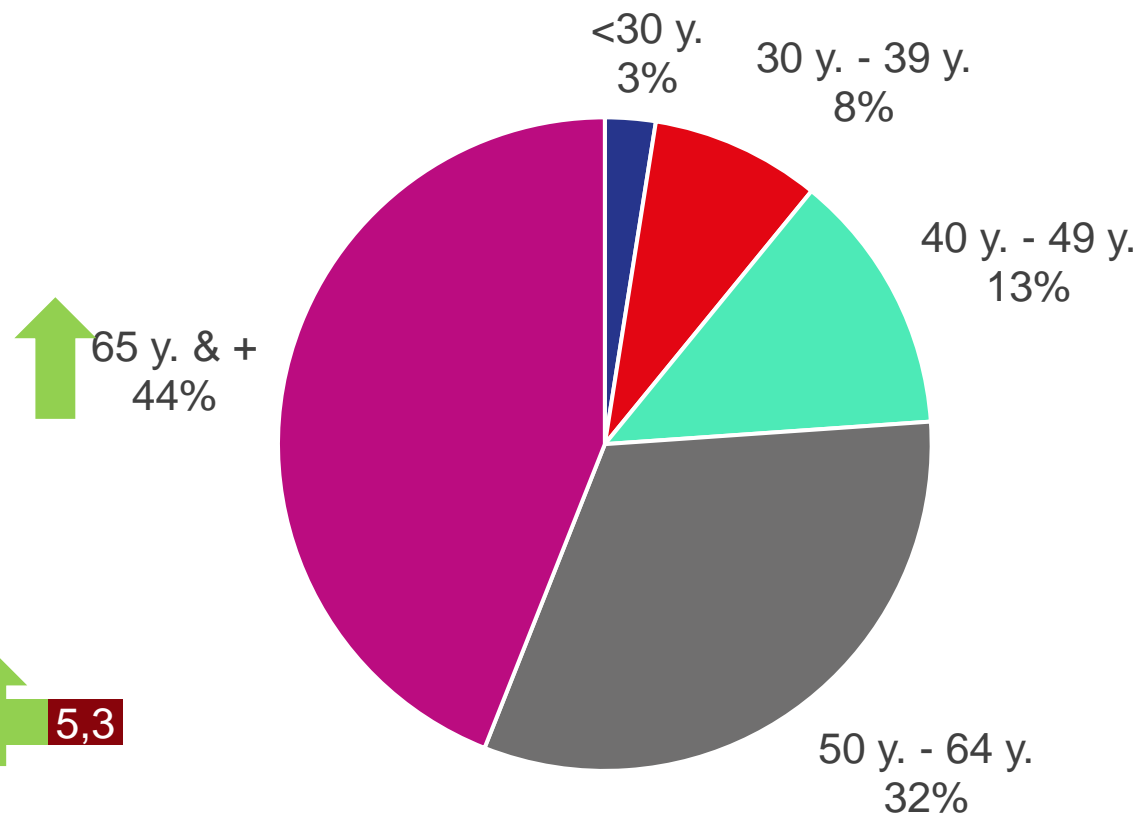
**58%**

CSP des acheteurs des vins AOP de Loire (tranquilles)



■ Aisés ■ Revenus moyens + ■ Revenus moyens - ■ Modestes

Âge des acheteurs des vins AOP de Loire (tranquilles)

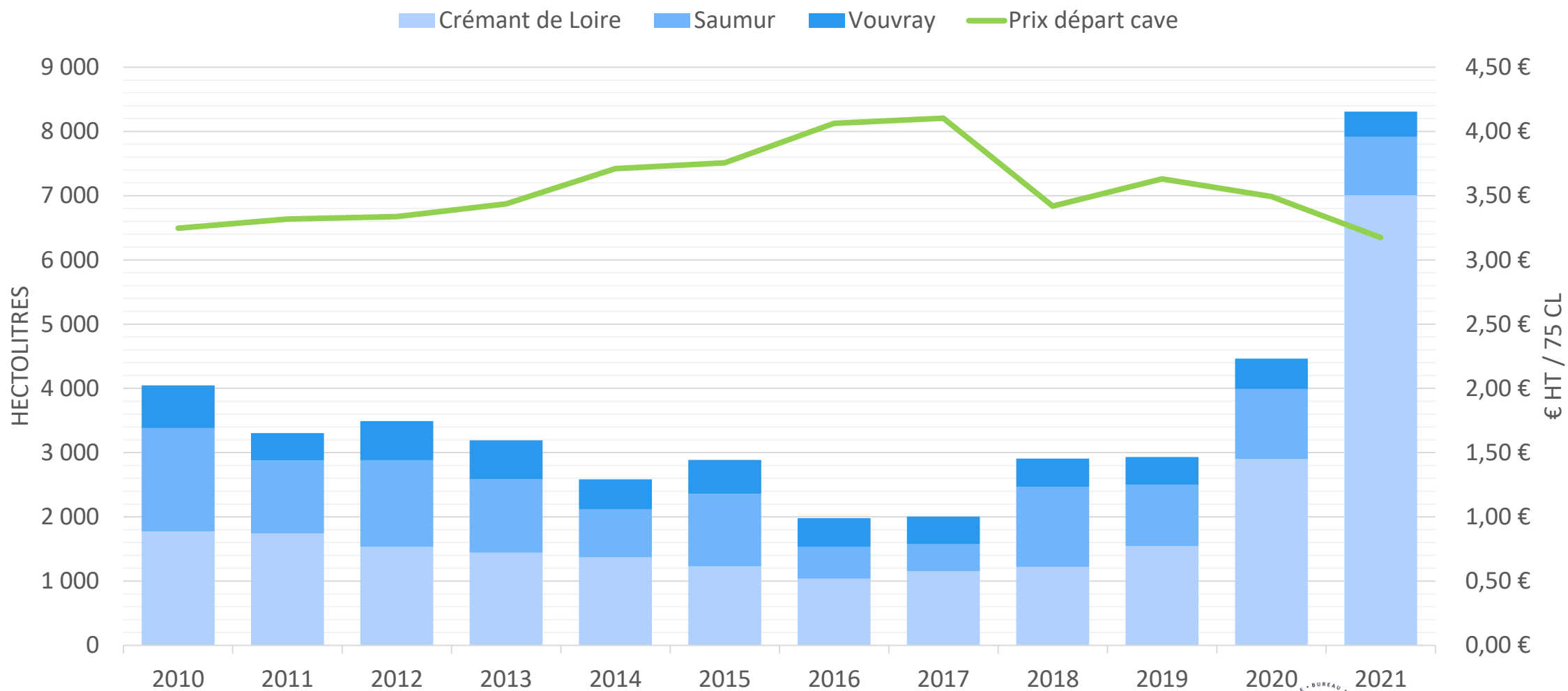


↑ Principales évolutions positives entre 2020 et 2021



# Les fines bulles de Loire en Belgique : forte dynamique en 2021 avec le Crémant de Loire

Exportations des fines bulles de Loire vers la Belgique



Sources : douanes françaises



# Les fines bulles de Loire consommées à domicile en Belgique : un développement du marché qui passe par le hard discount.

## Distribution et consommation des fines bulles de Loire – principales caractéristiques

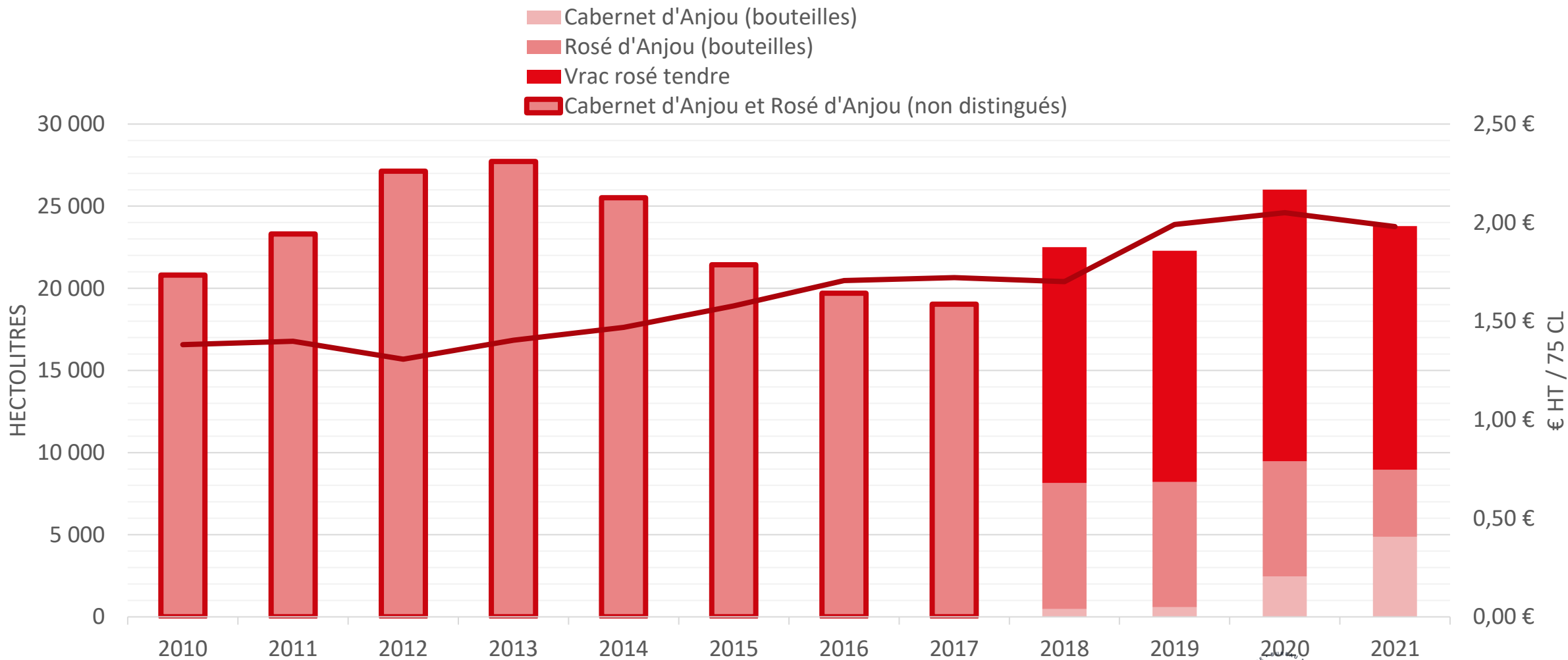
- 65% volumes consommés en Wallonie & Bruxelles. Les fines bulles de Loire y sont achetées en moyenne 20% plus chères qu'en Flandres.
- Surconsommées par les plus de 65 ans
- Achetées majoritairement par les ménages aisés, mais surconsommées par les plus modestes (CSP à avoir payé le plus cher les FBL).
- Forte dépendance au groupe Delhaize (>50% vol), ce qui explique le positionnement prix plus élevé sur le marché.

## Sources de croissance 2021 vs 2020 pour les fines bulles de Loire

- Aldi et Lidl (1/4 des volumes vendus et essentiel des gains)
- Wallonie & Bruxelles
- Les moins de 50 ans
- Les plus aisés

# Les rosés tendres de l'Anjou-Saumur en Belgique : la majorité des volumes est exporté en vrac.

Exportations des rosés tendres vers la Belgique



Sources : douanes françaises



# Les rosés tendres de Loire consommés à domicile en Belgique : le hard discount progresse, sans compenser les pertes des hyper-super qui avaient connu une embellie en 2020 avec les confinements et la fermeture du CHR.

## Distribution et consommation des rosés tendres de Loire – principales caractéristiques

- 58% volumes consommés en Wallonie & Bruxelles (comme total AOP Loire)
- $\frac{3}{4}$  des volumes achetés par les plus de 50 ans (comme marché des rosés et total AOP Loire)
- Sous consommés par les moins de 30 ans, c'est la tranche d'âge qui achète le plus cher les rosés tendres (pas le cas sur le total rosés)
- Peu achetés par les CSP modestes, les rosés tendres sont surconsommés par les CSP moyennes – (vs les rosés) qui achètent à plus bas prix
- Dépendance à Colruyt (47% vol), le leader du marché

## Sources de croissance 2021 vs 2020 pour les rosés tendres de Loire

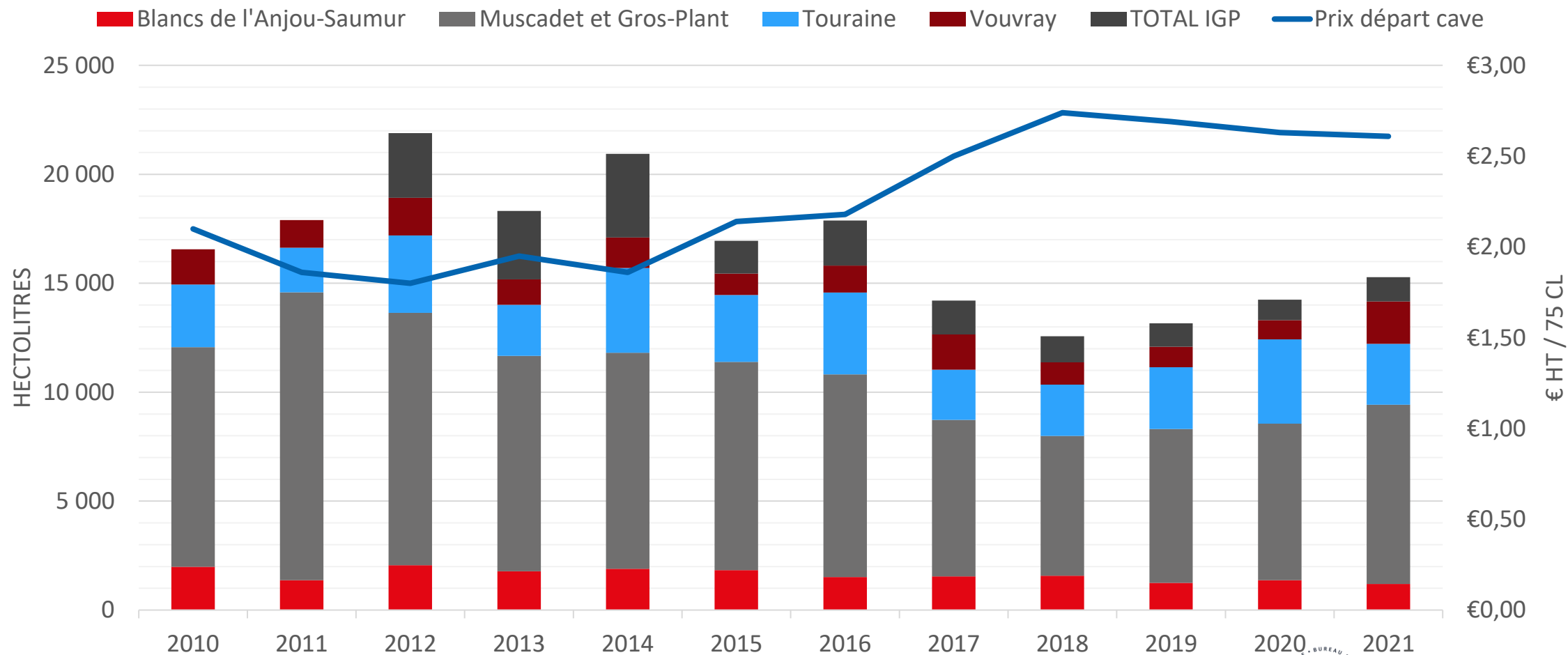
- Aldi
- Flandres
- CSP moyennes

## Sources de repli 2021 vs 2020 pour les rosés tendres de Loire

- Les enseignes d'hyper-super
- Wallonie & Bruxelles
- Les 40-64 ans
- CSP moyennes + et les aisés

# Les blancs du Val de Loire en Belgique : le retour de la croissance des volumes depuis 2018 avec le Muscadet et la montée en gamme depuis 10 ans.

Exportations des blancs du Val de Loire vers la Belgique



Sources : douanes françaises



# Le Muscadet consommé à domicile en Belgique : surconsommé par les plus de 65 ans et les ménages aisés, son développement en 2021 passe par Delhaize et Carrefour.

## Distribution et consommation du Muscadet – principales caractéristiques

- 70% volumes consommés en Wallonie & Bruxelles
- Sur consommés par les plus de 65 ans (54% des vol)
- Sous consommés par les moins de 40 ans et les 50-64 ans
- Les moins de 50 ans achètent plus cher le muscadet que les plus âgés (comme sur le marché des blancs)
- Peu acheté par les CSP modestes, le muscadet est sur consommé chez les ménages aisés (50% des vol).
- ¼ des vol chez Delhaize qui affiche le positionnement prix le plus bas.
- 20% des vol chez Carrefour au positionnement prix le plus élevé.
- Quasi absence du hard discount

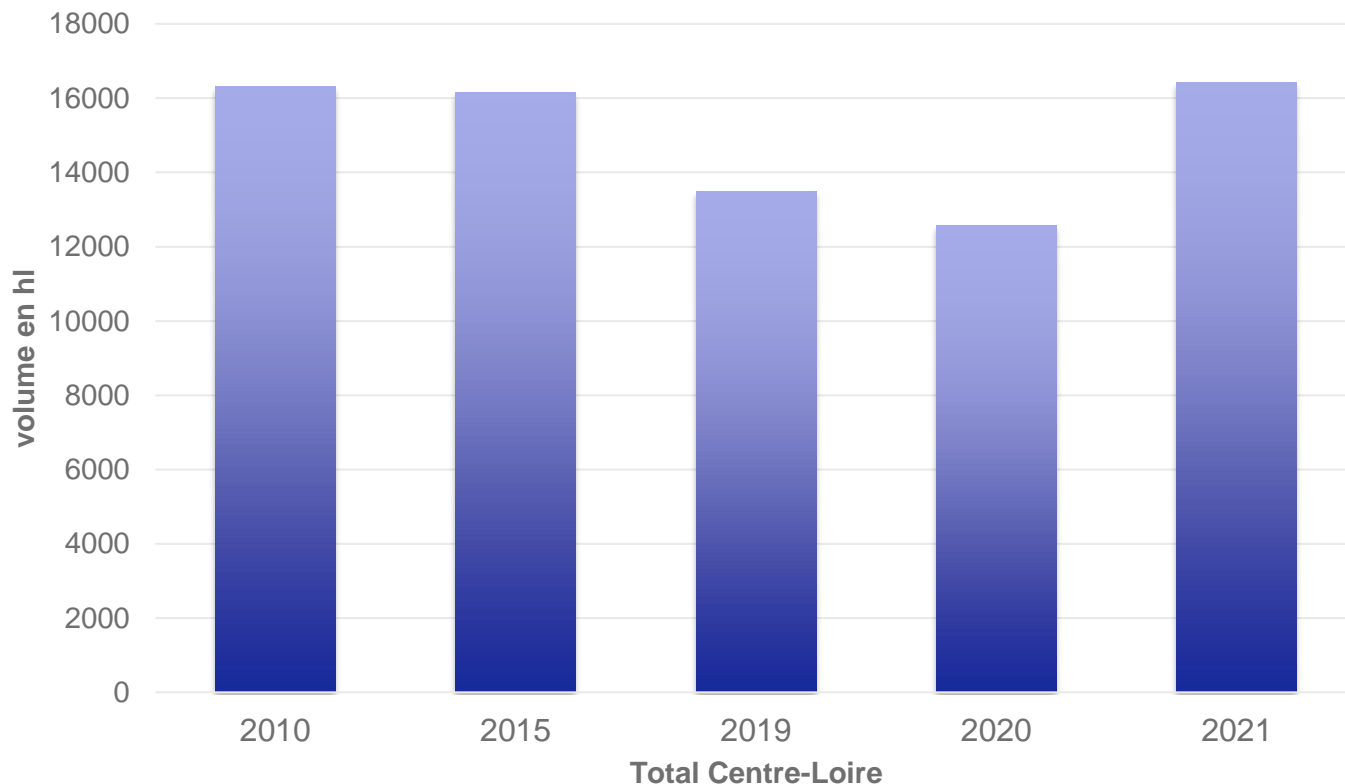
## Sources de croissance 2021 vs 2020 pour le Muscadet

- Delhaize et Carrefour
- Wallonie & Bruxelles
- Les plus de 40 ans et surtout les plus de 65 ans
- Les CSP aisées



# Exportations des Vins du Centre-Loire en Belgique (*volume*)

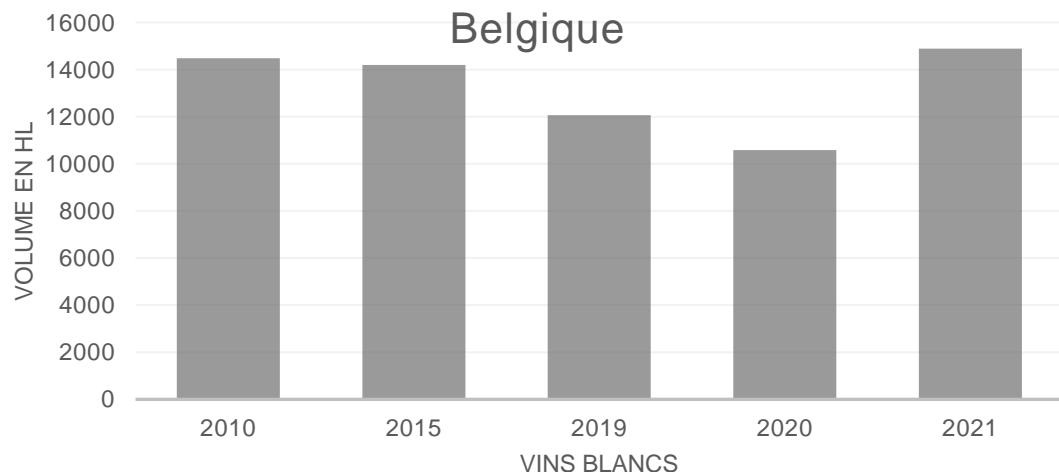
Evolution des exportations des vins du Centre-Loire entre 2010 et 2021 en Belgique



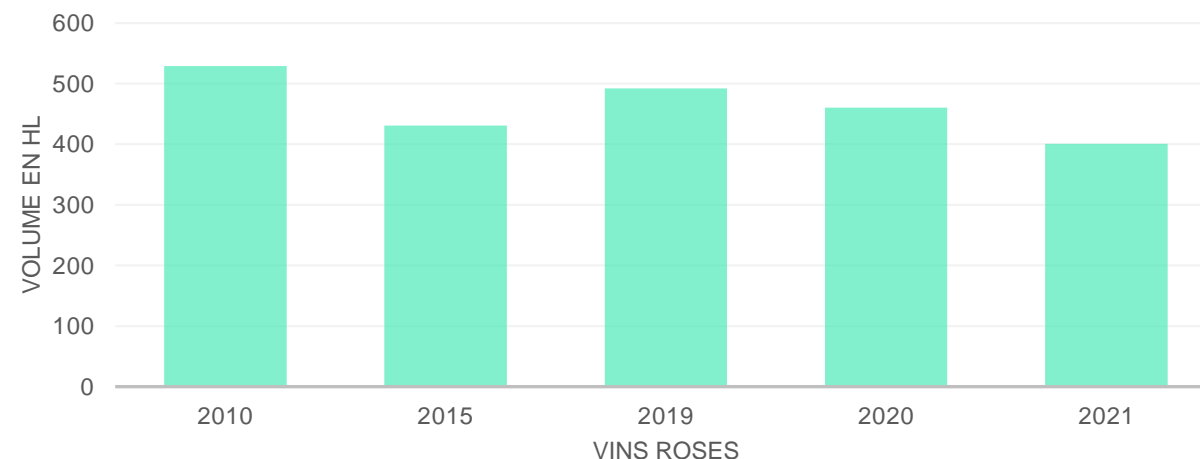
Variation des volumes exportés	Belgique	Export total
2021 vs 2020	+ 31%	+ 28,4 %
2020 vs 2019	- 7%	- 8,2 %
<b>→ IMPACT COVID</b>		
2021 vs 2015	+ 2%	+ 29 %
2021 vs 2010	+ 1%	+ 53 %

# Exportations des Vins du Centre-Loire en Belgique (volume)

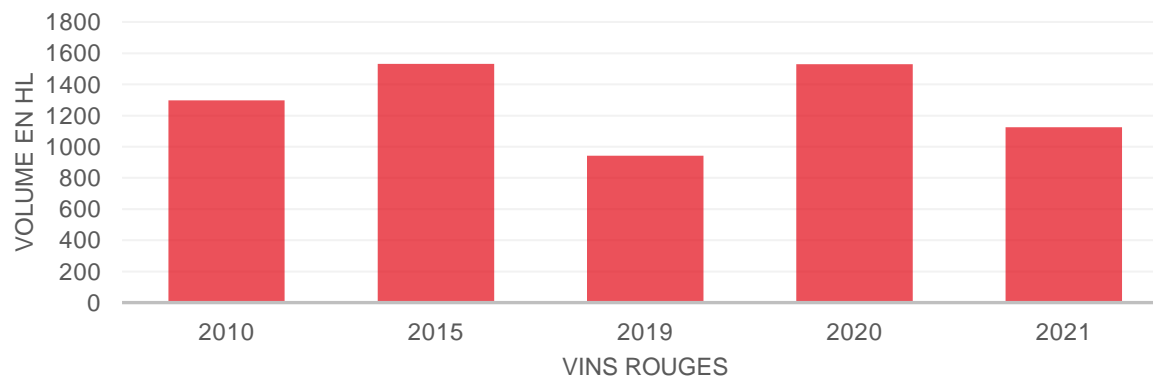
Evolution des exportations des vins blancs du Centre-Loire entre 2010 et 2021 en Belgique



Evolution des exportations des vins rosés du Centre-Loire entre 2010 et 2021 en Belgique

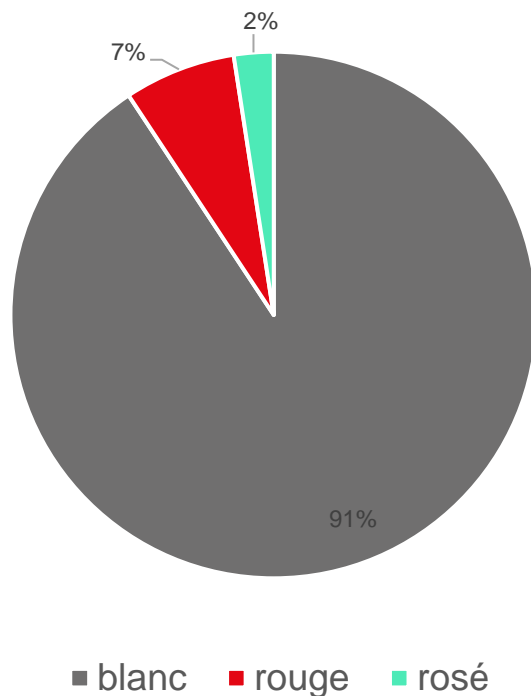


Evolution des exportations des vins rouges du Centre-Loire entre 2010 et 2021 en Belgique



# Présence des Vins du Centre-Loire sur le marché Belge

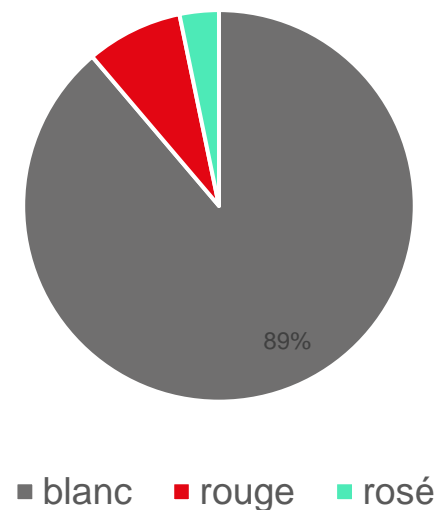
Répartition des exportations des vins du Centre-Loire sur le marché Belge par couleur (2021)



**91%** des Vins du Centre-Loire exportés en Belgique : Vins Blancs

**Sauvignon Blanc** : 2<sup>nd</sup> cépage préféré des Belges

Répartition des exportations des vins du Centre-Loire sur le marché Belge par couleur (2010)



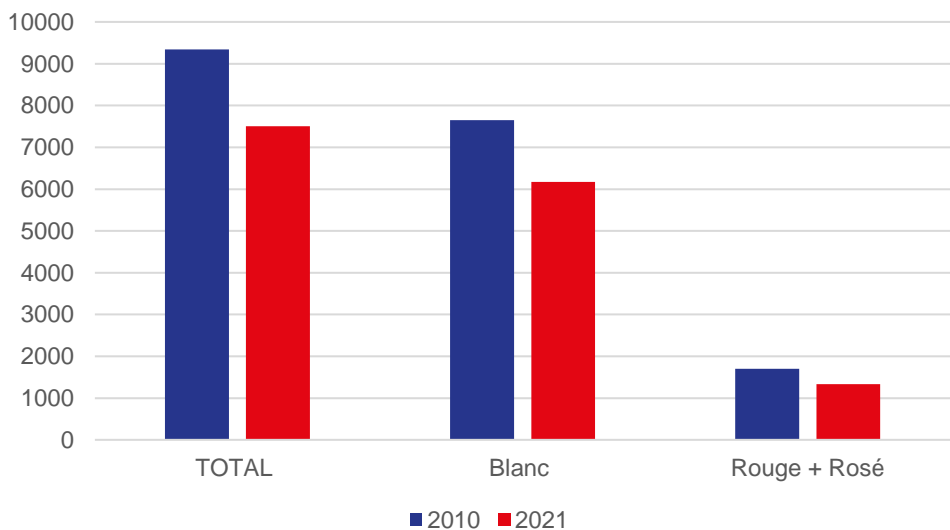
**Dominance des Vins Blancs**



# Présence des Vins du Centre-Loire sur le marché Belge

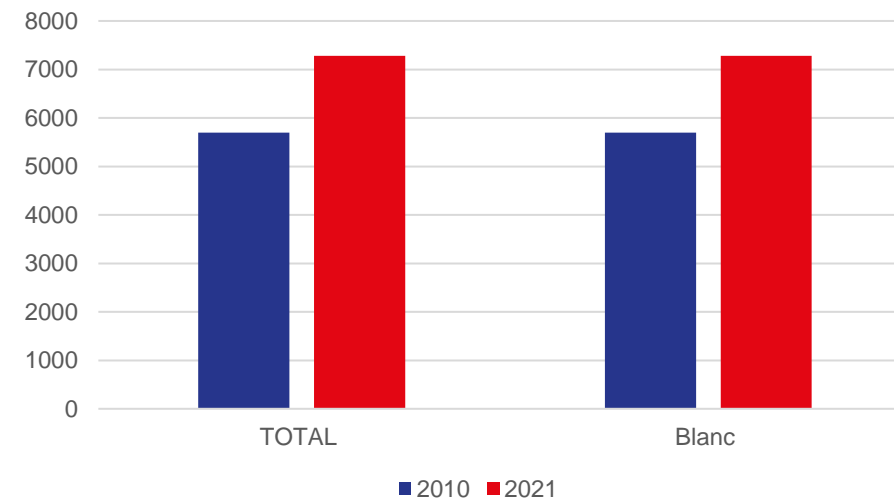
## Focus appellations entre 2010 et 2021 - exemples

Sancerre



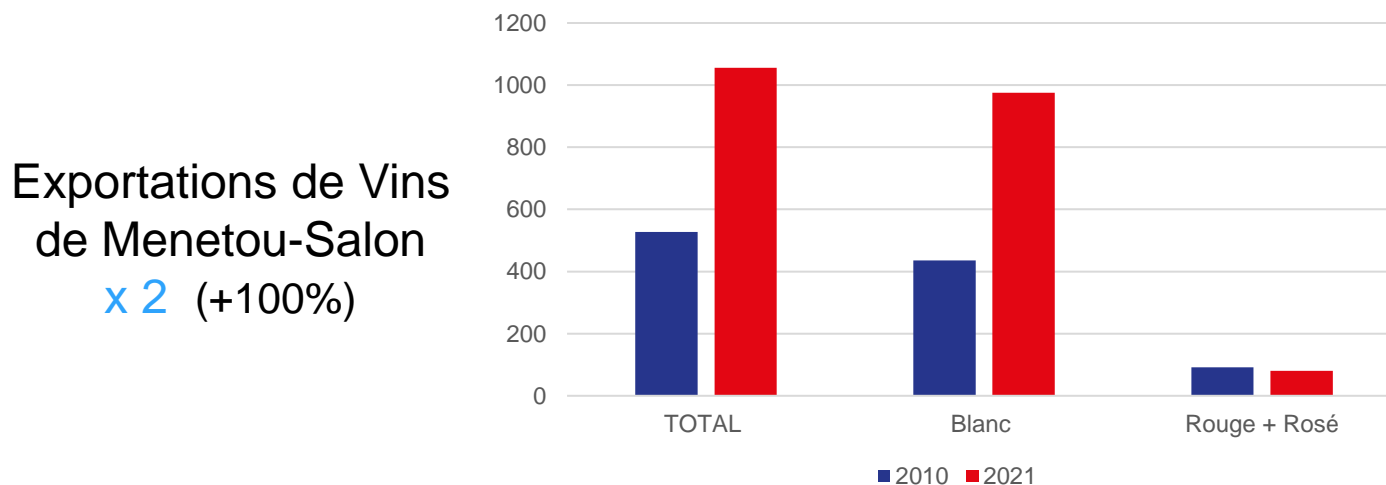
Exportations de Vins de Sancerre : **-20%**

Pouilly-Fumé



Exportations de Vins de Pouilly-Fumé : **+28%**

Menetou-Salon



Exportations de Vins de Menetou-Salon **x 2 (+100%)**



## Opportunités sur le marché Belge



**Vins Rouges et Pinot Noir** : rapport qualité-prix / alternatives aux Vins de Bourgogne / Pinot Noir cépage préféré des Belges pour les vins rouges



**Historique et confiance**: Le Centre-Loire est un marché historique pour la Belgique, un marché d'AOC et de confiance pour les Belges, encore attachés à l'AOC, gage de qualité et de vins de terroirs



**Vins de Gastronomie et Sauvignon Blanc**: Sauvignon Blanc fait partie des cépages préférés des Belges et fort attrait pour les accords mets et vins : sauvignon blanc et fruits de mer



# Merci pour votre attention et au plaisir de vous rencontrer au TASTIN' FRANCE à Amsterdam et en Bruxelles



**FOOD  
PAYS  
DE LA  
LOIRE**  
CHAMBRE RÉGIONALE D'AGRICULTURE

**Catherine AUBINEAU**

Food Loire

Chargée de mission

[catherine.aubineau@pl.chambagri.fr](mailto:catherine.aubineau@pl.chambagri.fr)



**INTERLOIRE**

Interprofession des Vins du Val de Loire

**Fanny GAUTIER**

Interloire

Responsable études et économie

[f.gautier@vinsvalde Loire.fr](mailto:f.gautier@vinsvalde Loire.fr)



**Camille ROBLIN**

BIVC

Assistante export

[camille.roblin@vins-centre-loire.com](mailto:camille.roblin@vins-centre-loire.com)



**Isabelle LECOMTE**

Dev'up Centre-Val de Loire

Chargée de mission

[Isabelle.lecomte@devup-centrevalde Loire.fr](mailto:Isabelle.lecomte@devup-centrevalde Loire.fr)



**Michèle LAINE**

Business France

Chargé d'Affaires Export Senior  
Vins, Spiritueux & Autres Boissons

[michel.laine@businessfrance.fr](mailto:michel.laine@businessfrance.fr)

**Céline LE COUVIOUR**

Chargée de développement Agro

[celine.lecouviour@businessfrance.fr](mailto:celine.lecouviour@businessfrance.fr)



**Daphné FLAMENT**

CCI France Belgique

Responsable Agrotech, Vins & Spiritueux

[Daphne.flament@cfci.be](mailto:Daphne.flament@cfci.be)