

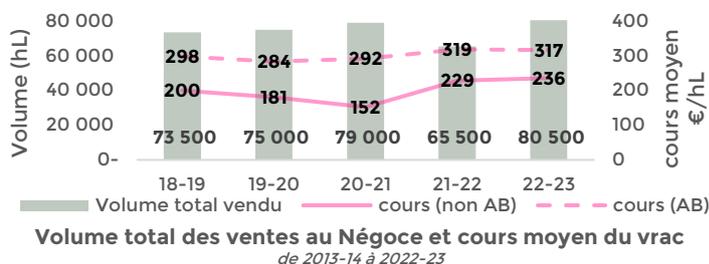
Chiffres clés sur les opérateurs

Sorties de chais 2022-2023 255 producteurs	=	Vente directe et Vente au négoce 132 producteurs	+	Vente directe uniquement 73 producteurs	+	Vente au négoce uniquement 50 producteurs
64 négociants	=	Adhérents UMVL 13 négociants 66% du volume total	+	Négociants liés* 29 négociants 28% du volume total	+	Négociants non liés* hors UMVL 21 négociants 16% du volume total

Chiffres clés sur les volumes de vente au négoce

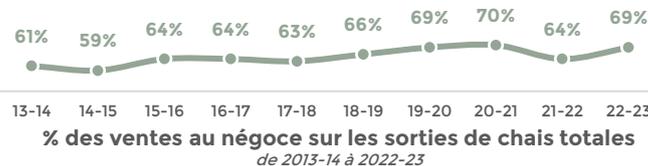
Sorties de chais et ventes au négoce totales :

En moyenne, sur les 5 dernières campagnes, les sorties de chais annuelles totales de Touraine Régional Blanc représentent 110 000 hL. Les achats du négoce oscillent entre 65 500 hL et 80 500 hL, selon les campagnes et la générosité de la récolte. En 2022-2023 le cours moyen du vrac non AB est à 236 €/hL (tous type de vrac et de millésimes confondus). Le cours AB est supérieur de 81 € au cours conventionnel, soit +34%. L'écart entre les deux cours tend à se stabiliser sur 5 campagnes.



Evolution la vente au négoce sur 10 ans

Sur un historique plus long (10 ans, ci contre), la proportion des ventes au négoce affiche une tendance à la hausse. En 2022-23, les ventes au négoce ont représenté 69% des sorties de chais totales, 8% de plus qu'en 2013-14. En année de gel, cette proportion diminue : 64% en 2021-22.



Types de produits achetés par les négociants :

Les échanges de vrac sont majoritaires (54 % du volume des achats en moyenne sur les 5 dernières campagnes). La vendange fraîche représente 40% des échanges (28% en moûts et 12% en raisins). Les vins conditionnés (bouteilles) représentent 6 % des achats du négoce sur 5 campagnes.

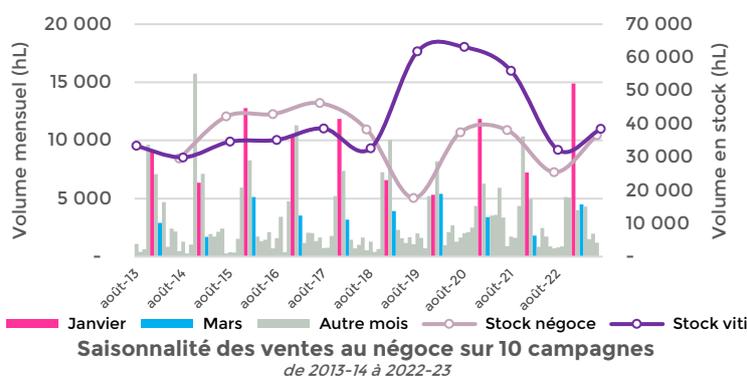


Saisonnalité des ventes :

La saisonnalité des ventes au négoce est historiquement marquée par une contractualisation du vrac en hiver (décembre, janvier, février et mars). 80% des volumes de vrac sont vendus sur cette période.

La mise en relation des stocks de la viticulture et du négoce ne montre pas de corrélation avec la saisonnalité des ventes : aucun décalage de la contractualisation n'est observé en 2019-2020 malgré des stocks négoce bas.

La récolte généreuse de 2018 a permis de doubler les stocks de la viticulture, alimentant l'approvisionnement du négoce pour les campagnes suivantes malgré des aléas de récolte majeurs (2019-2020 : gel, 2021-2022 : sécheresse).

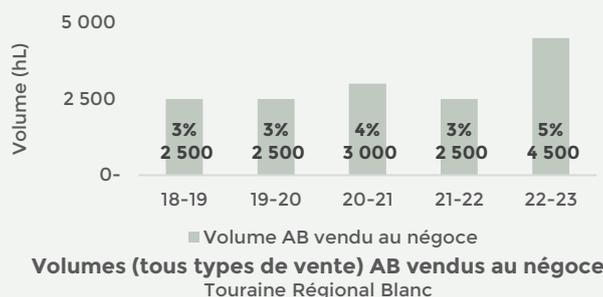


L'agriculture biologique :

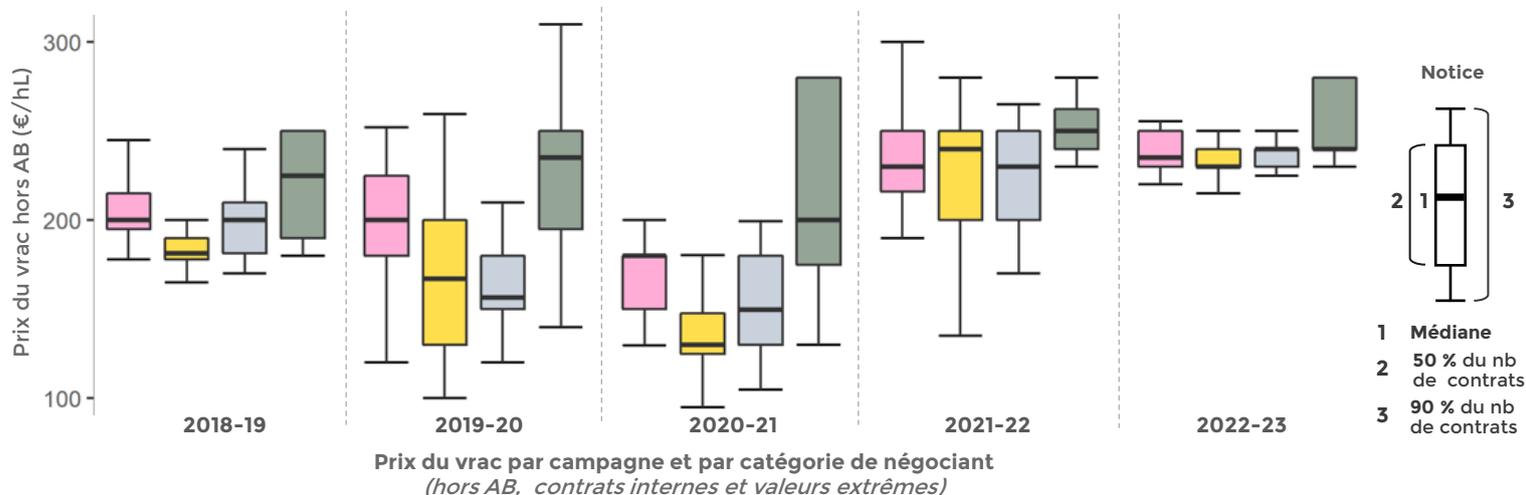
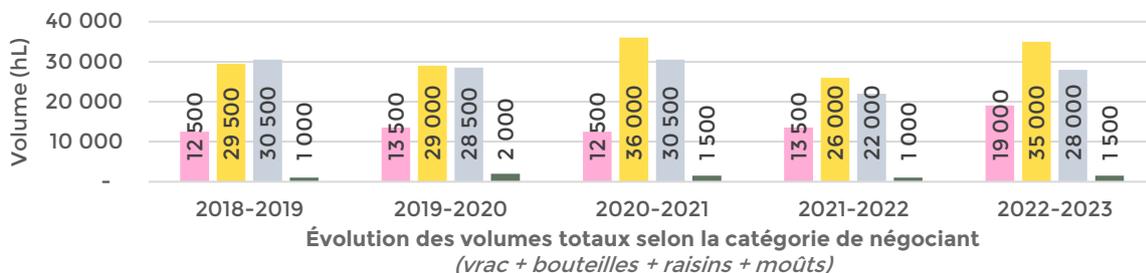
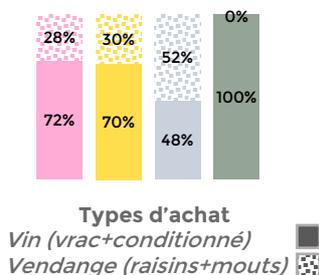
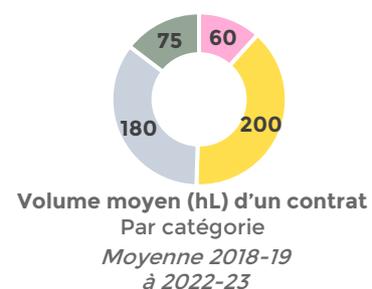
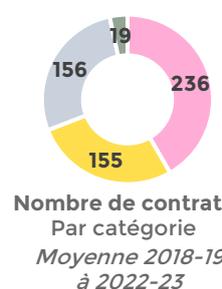
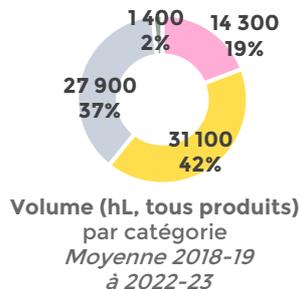
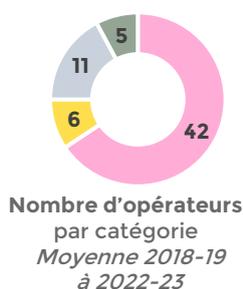
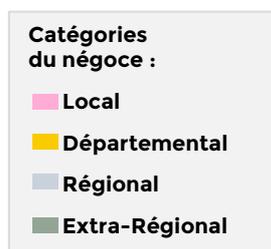
Les achats de vins biologiques ont presque doublé en 5 campagnes : de 2 500 hL en 2018-2019, ils atteignent 4 500 hL en 2022-2023 (+80%).

Le vrac représente 55% des achats de bio par le négoce, les moûts 21%, le vin conditionné 13% et les raisins 12%, en moyenne 2018-19 à 2022-23.

Sur la campagne 2022-2023, les achats de vin AB par les négociants représentent 5%. A titre de comparaison, cette proportion est de 2% pour Vouvray, 3% en Muscadet Sèvre et Maine (dont sur lie) et 8% en IGP Sauvignon Blanc



Typologie géographique des négociants actifs - Graphiques



Typologie géographique des négociants actifs - Analyse

Le négoce « local » est situé dans les départements 37 et 41, avec un approvisionnement dans cette zone. Il représente 19% des achats en volume. Il est caractérisé par un grand nombre d'acteurs (42) et par un très grand nombre de contrats (236 contrats par campagne) de petits volumes (60hL par contrat). Le volume acheté par le négoce local a augmenté de +40% en 2022-2023 par rapport à la campagne précédente. 70% des achats du négoce local concernent le millésime en cours. Un tiers du volume acheté par le négoce local concerne des structures liées par leur capital (contrats internes), dont les prix sont exclus des cotations d'InterLoire.

La médiane des prix pratiqués par le négoce local est parmi la plus élevée (après le négoce extra-régional) et les prix sont peu variables au sein d'une campagne.

Le négoce local est également le principal acheteur de vin biologique : 67% des volumes AB totaux (raisin, vin, bouteille) au cours des 5 dernières campagnes, en croissance. L'AB représente 16% de ses achats.

Le négoce « départemental » est localisé en 37 et 41 et ne s'approvisionne pas uniquement dans cette zone. Il est le premier acteur en volume, avec 42% des achats. Les acteurs sont peu nombreux (5) mais le nombre de contrats est élevé (155 contrats par campagne). Le volume moyen par contrat est élevé (200 hL par contrat) mais le volume par campagne varie entre 29 000 et 36 000 hL.

21% du volume d'achats du négoce départemental concernent des

structures liées par leur capital. Les prix médians sont globalement un peu en dessous des autres catégories. La gamme des prix pratiqués montrent également une large variabilité.

Les achats du négoce départemental se tournent principalement vers le millésime en cours (87% des achats) et son activité sur les vins AB est très réduite (4% des achats AB sur 5 campagnes).

Le négoce « régional » se situe dans les départements 44, 49, 72, 79, 85, 86. Il est le deuxième acteur en volume sur l'appellation. Il propose un grand nombre de contrats (156 contrats par campagne) de volume élevé (180 hL par contrat). 83% de ses achats concernent le millésime en cours. Les volumes sont stables, excepté sur la campagne 2021-2022 marquée par des aléas climatiques et des disponibilités faibles. Le négoce régional s'approvisionne principalement sur le millésime en cours (83%) et en vendange fraîche, qui constitue 52% de ses achats. 4% des volumes achetés par le négoce régional concerne des structures liées. Les prix sont équivalents à ceux du négoce départemental.

Le négoce régional s'intéresse également au vin biologique, avec 14% du volume AB acheté sur les 5 dernières campagnes (vrac + bouteilles + raisins). L'AB représente 3% de ses achats 2022-23.

Le négoce « extra régional » regroupe des sociétés hors Val de Loire. Il représente 2% des achats en volume. Les acteurs sont peu nombreux (5) et proposent peu de contrats (19 contrats par campagne) et concernent des volumes unitaires faibles (75 hL par contrat).