

Consommation et marchés des vins rosés secs du Val de Loire

mai 2022

1. La consommation mondiale de vin

Focus sur les vins rosés



INTERLOIRE

Interprofession des Vins du Val de Loire

Consommation mondiale (toutes couleurs, tranquilles + efferv.)

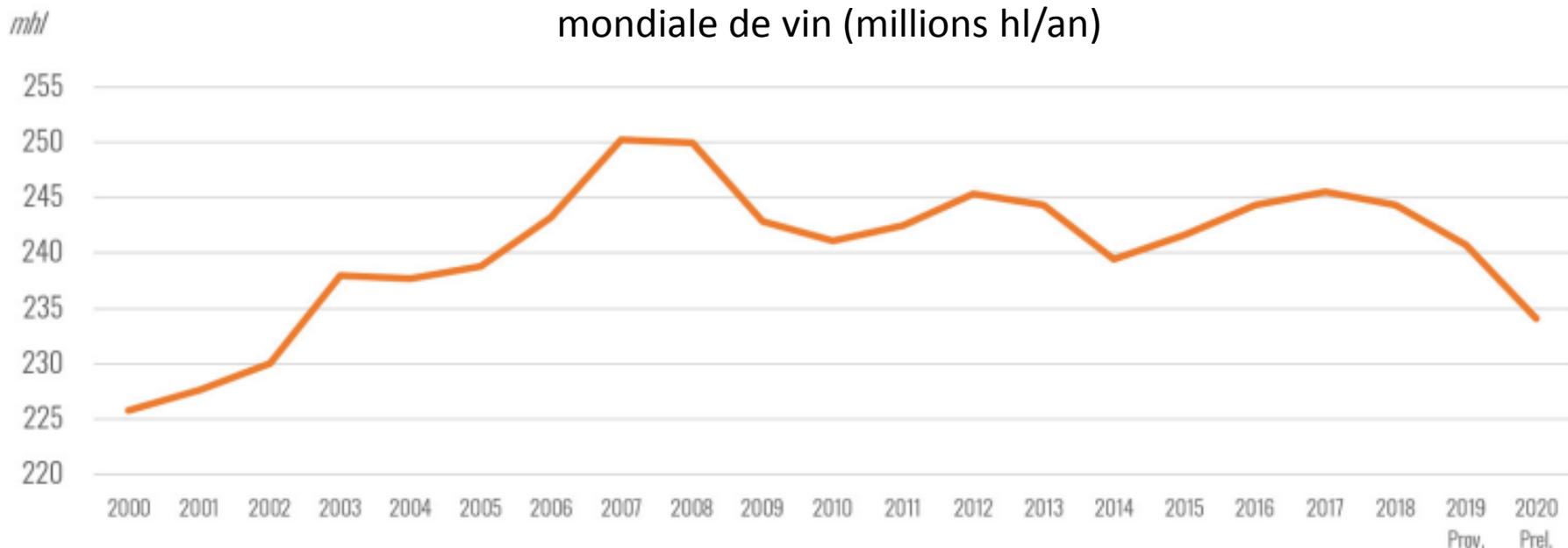
Après la crise de 2008, relativement stable de 2009 à 2019 : 240-245 millions hl/an

2020 : plus bas niveau depuis 2002 (impact fort de la Chine) : -3% vs 2019

=> baisse analogue lors de la crise financière de 2008.

=> s'est relativement maintenue par rapport aux autres marchandises lors de la crise COVID

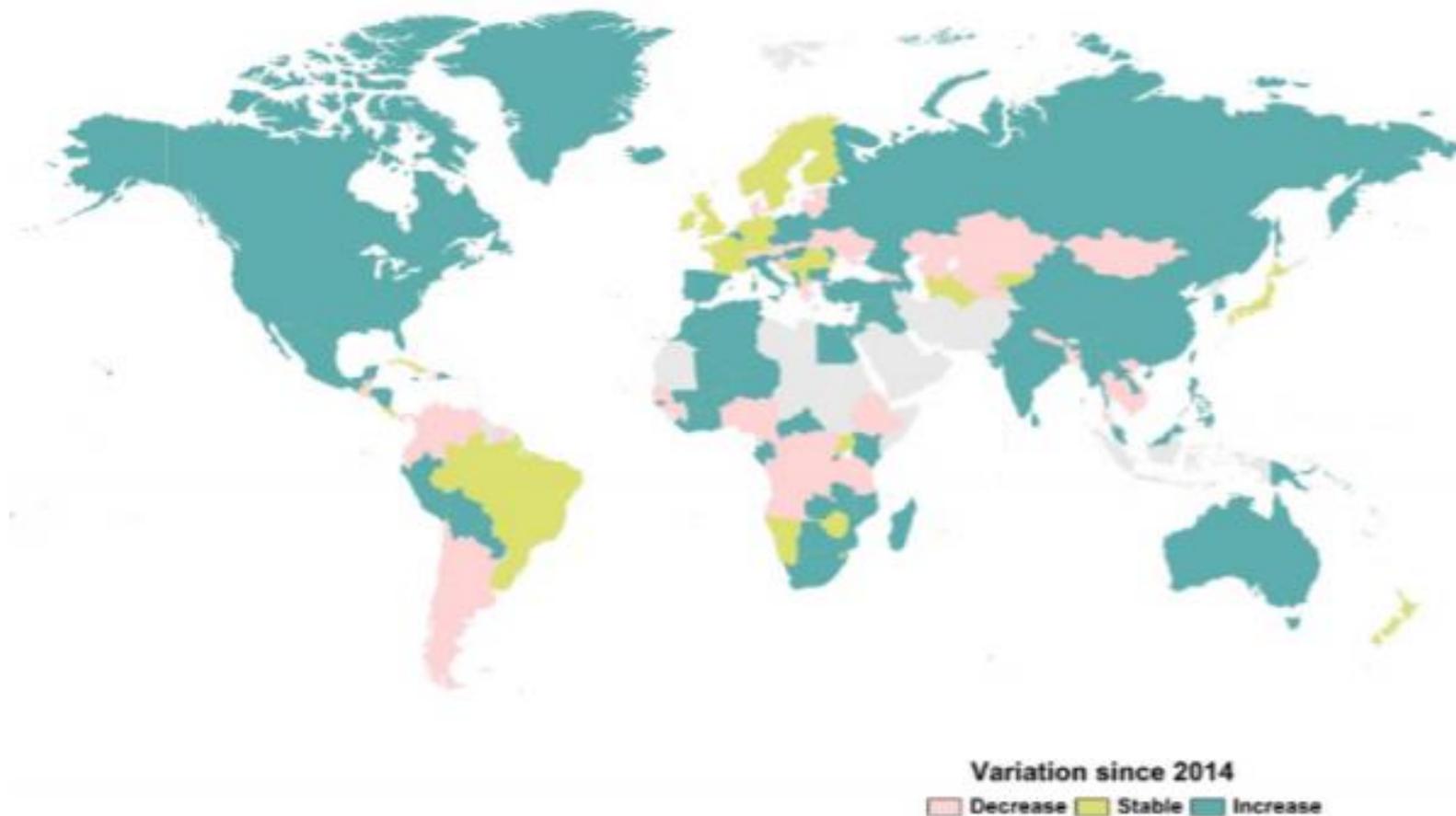
Evolution 2000-2020 de la consommation mondiale de vin (millions hl/an)



Consommation mondiale (toutes couleurs, tranquilles + efferv.)

Après la crise de 2008, relativement stable de 2009 à 2019 : 240-245 millions hl/an

Evolution 2014-2018 de la consommation mondiale de vin

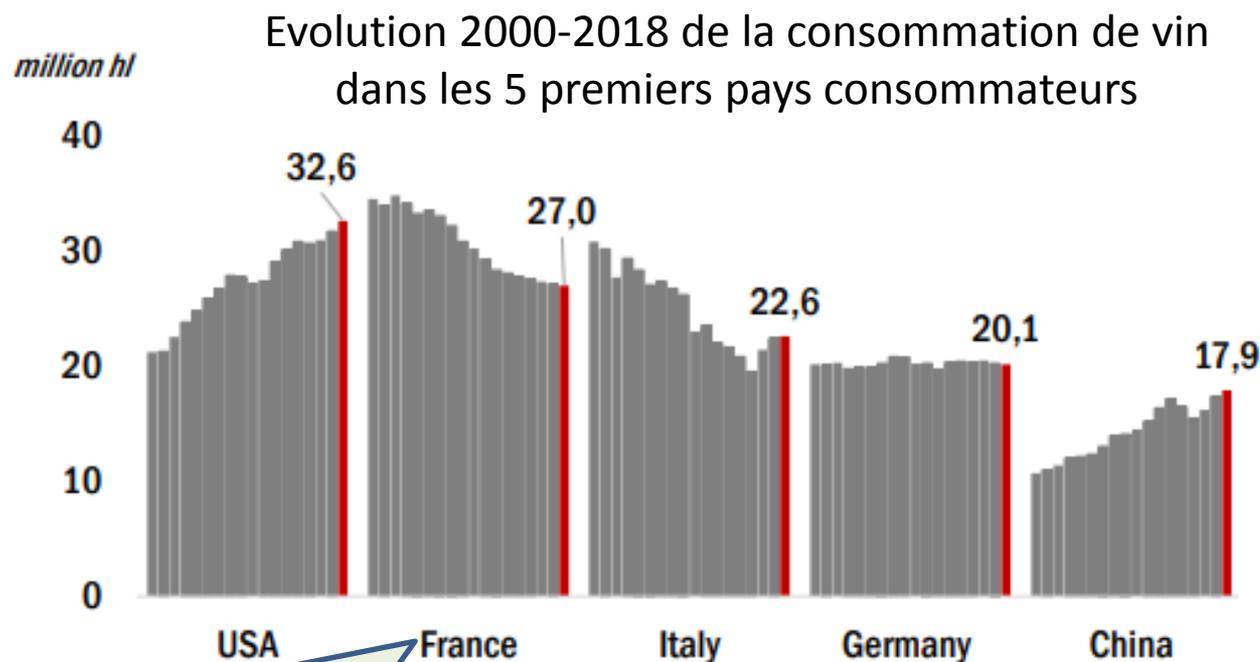


Sources: OIV

Consommation mondiale (toutes couleurs, tranquilles + efferv.)

5 pays représentent 50% de la consommation mondiale.

Le développement de la consommation de certains pays comme les USA et la Chine compense les baisses de consommation de la France et de l'Italie



France = 2^{ème} marché de consommation de vin mais en repli tendanciel : entre 2014 et 2018 (-2% / an)

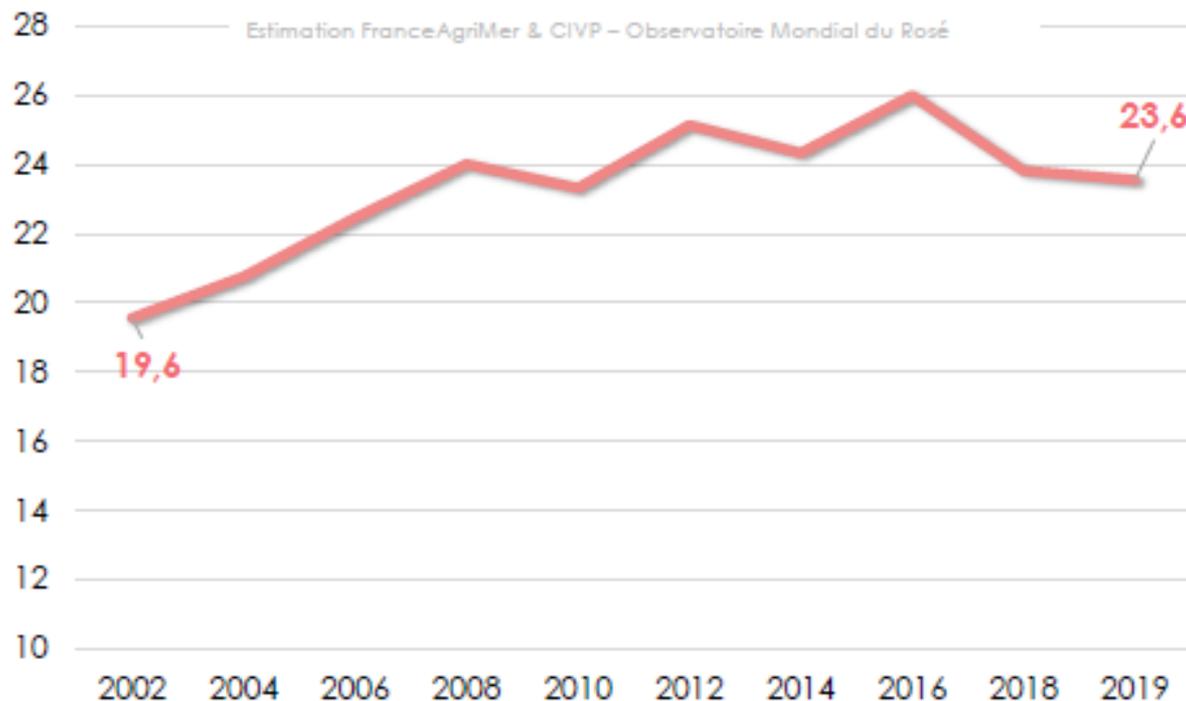
Consommation mondiale de vin rosé

La consommation de vin rosé progresse continuellement depuis 15 ans

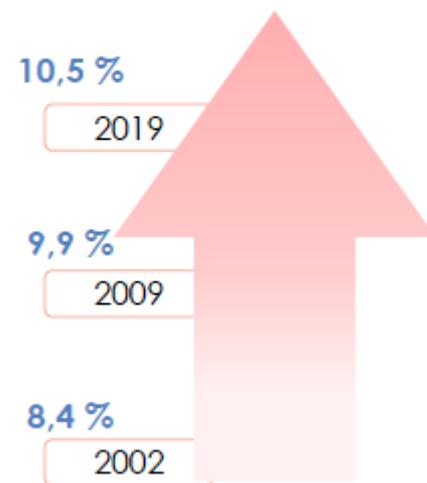
2002-2019 : +20%

En 2019, elle représente 23,6Mhl = **10,5%** de la conso mondiale de vin tranq.

Evolution 2002-2019 de la consommation mondiale de vin rosé (millions hl/an)



Part de la consommation de rosé sur le total vin tranquille (en %)



INTERLOIRE

Consommation mondiale de vin rosé

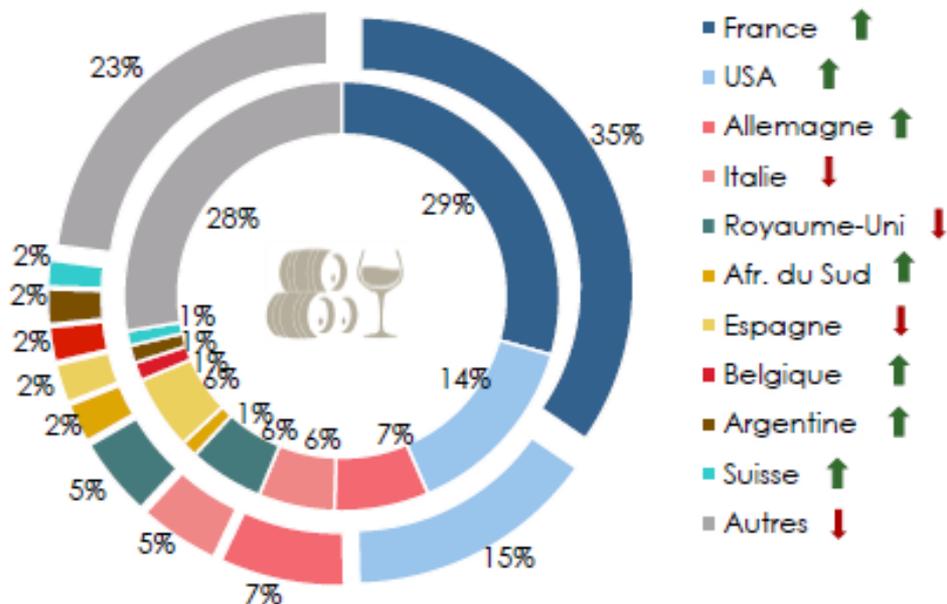
9 des 10 plus gros pays consommateurs de rosé sont européens.

France = 35% de la consommation mondiale. France + USA + Allemagne = 57%

Forte progression de la consommation australienne depuis 2009.

Evolution sur 10 ans de la consommation mondiale de vin rosé (2019 / moy* 2009)

Estimation FranceAgriMer & CIVP - Observatoire Mondial du Rosé



*Moyenne centrée sur 2007-2011



Croissance par rapport à la moyenne 2007-2011



Décroissance par rapport à la moyenne 2007-2011

INTERLOIRE

Interprofession des Vins du Val de Loire

- › **La France** occupe une place majeure & croissante dans la consommation de vin rosé : en 2019, près du tiers de la consommation mondiale est française.
- › **Les États-Unis** sont deuxièmes avec 15%.
- › Forte progression de la consommation australienne en 2019 (elle a doublé en un an, dépassant à présent la production de rosé du pays).
- › **La France et les États-Unis** représentent à eux deux plus de la moitié des consommations mondiales de rosé.

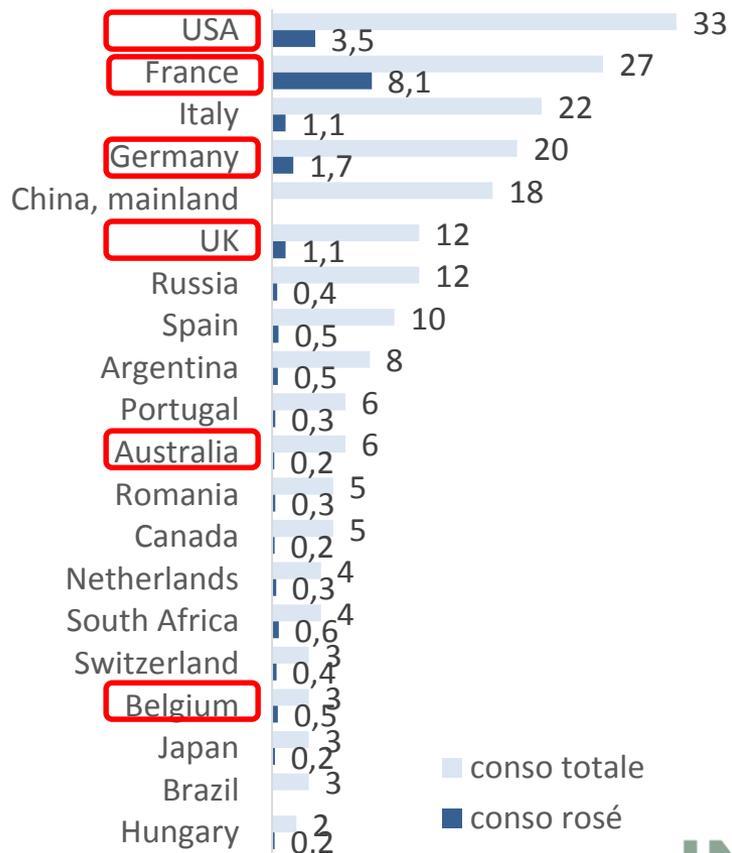
Consommation de rosé en 2019 : 23,6 Mhl

Consommation de vin rosé en L par an et par habitant

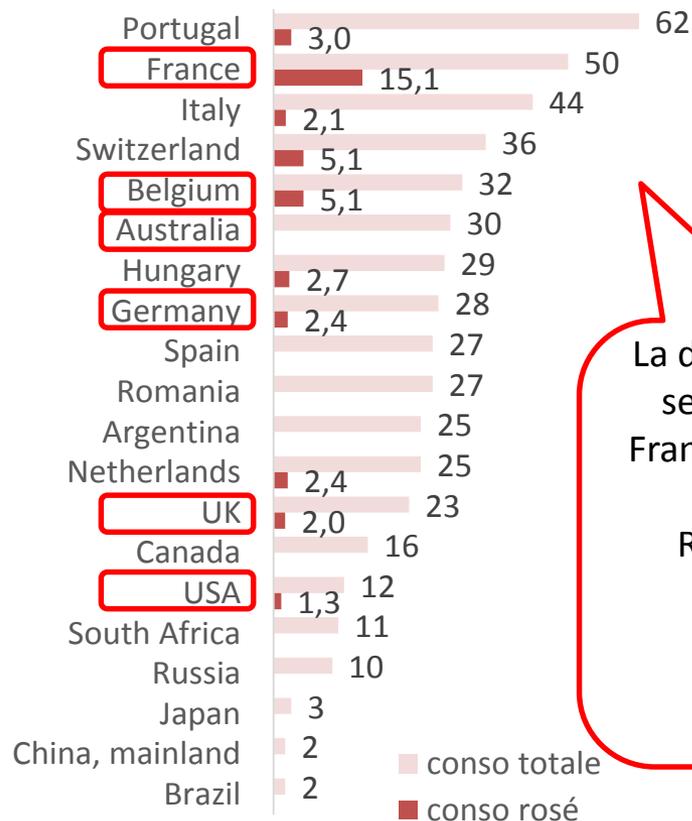
France = largement en tête avec plus de 15L/an/hab

USA = malgré une hausse de la consommation totale, la consommation par habitant n'est que de 1,3L/an/hab

Consommation totale du pays (million d'hL)



Consommation annuelle par habitant de 15ans et+ (L/an/hab)



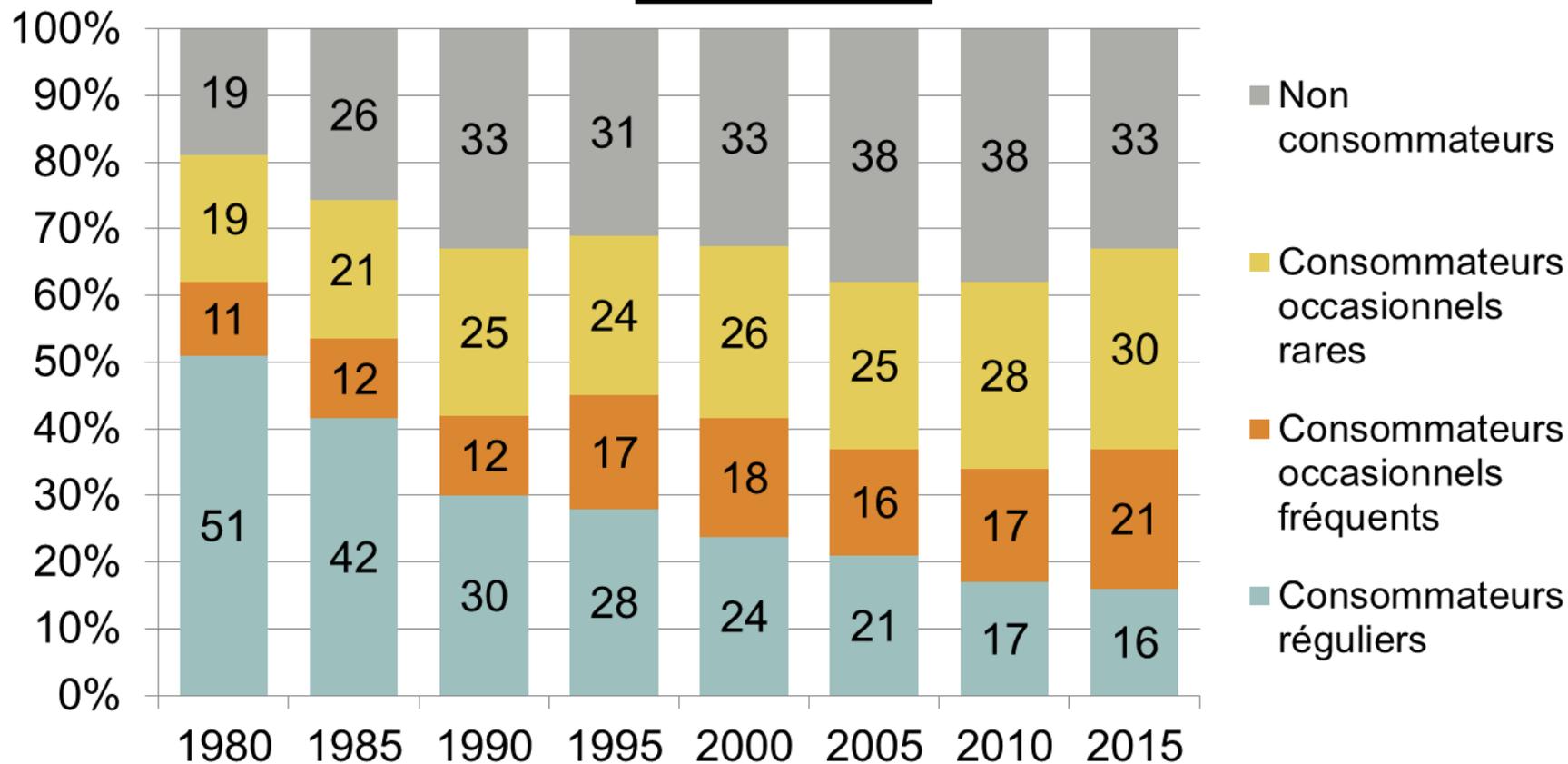
La distribution des rosés secs du Val de Loire :
 France=89% Export=11%
 dont top4
 Royaume Uni=37%
 USA=18%
 Australie=16%
 Allemagne=9%
 Belgique=7%

2. La consommation de vins tranquilles en France Focus sur les vins rosés



La consommation occasionnelle prend le pas sur la consommation régulière

Evolution de la fréquence individuelle de consommation du vin en France



Sources : France Agrimer – INRA – UM2 CREGO –
Enquêtes sur la consommation de vin en France

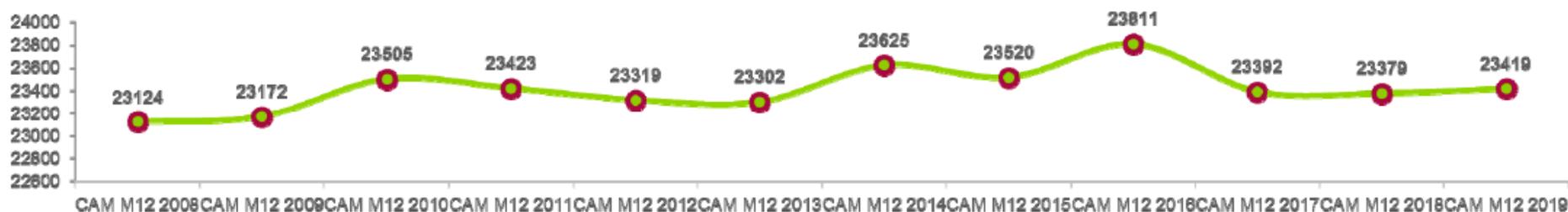
La proportion de consommateurs de vins tranquilles dans la population française s'érode année après année.

Consommation 2008-2019 des vins tranquilles :
Pénétration (% de foyers acheteurs) et Nombre d'Acheteurs Extrapolé (milliers d'acheteurs)

Pénétration - Vins tranquilles



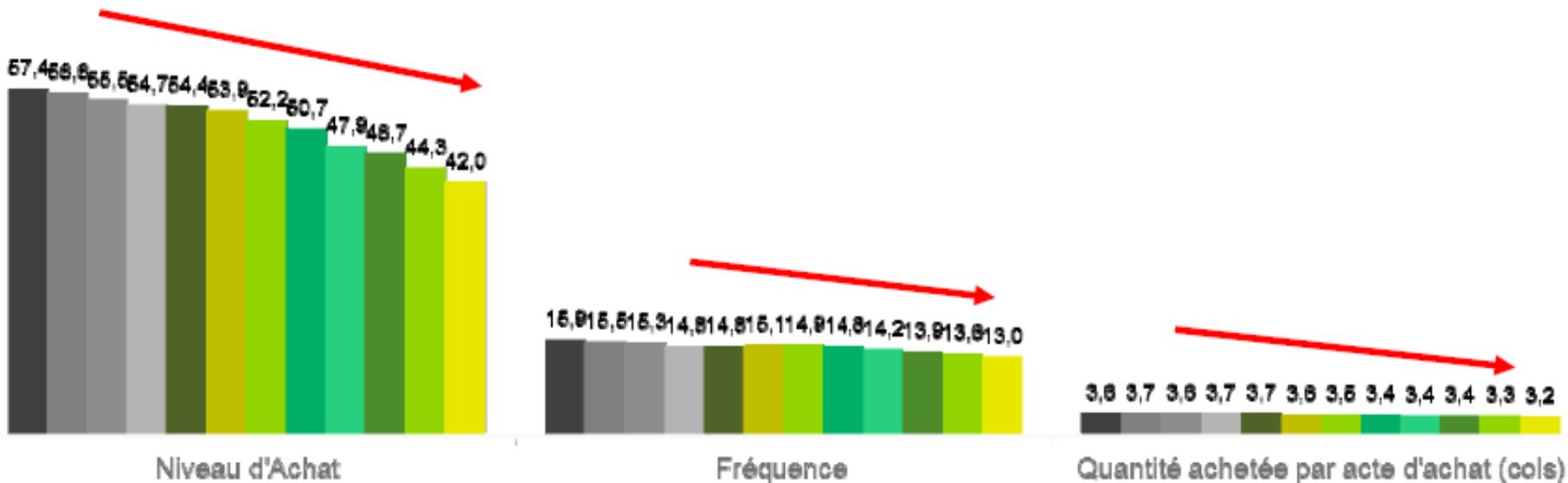
Nb Acheteurs Extrapolé (en milliers) - Vins tranquilles



Et les consommateurs de vins tranquilles ont une consommation toujours en baisse

Consommation 2008-2019 des vins tranquilles :

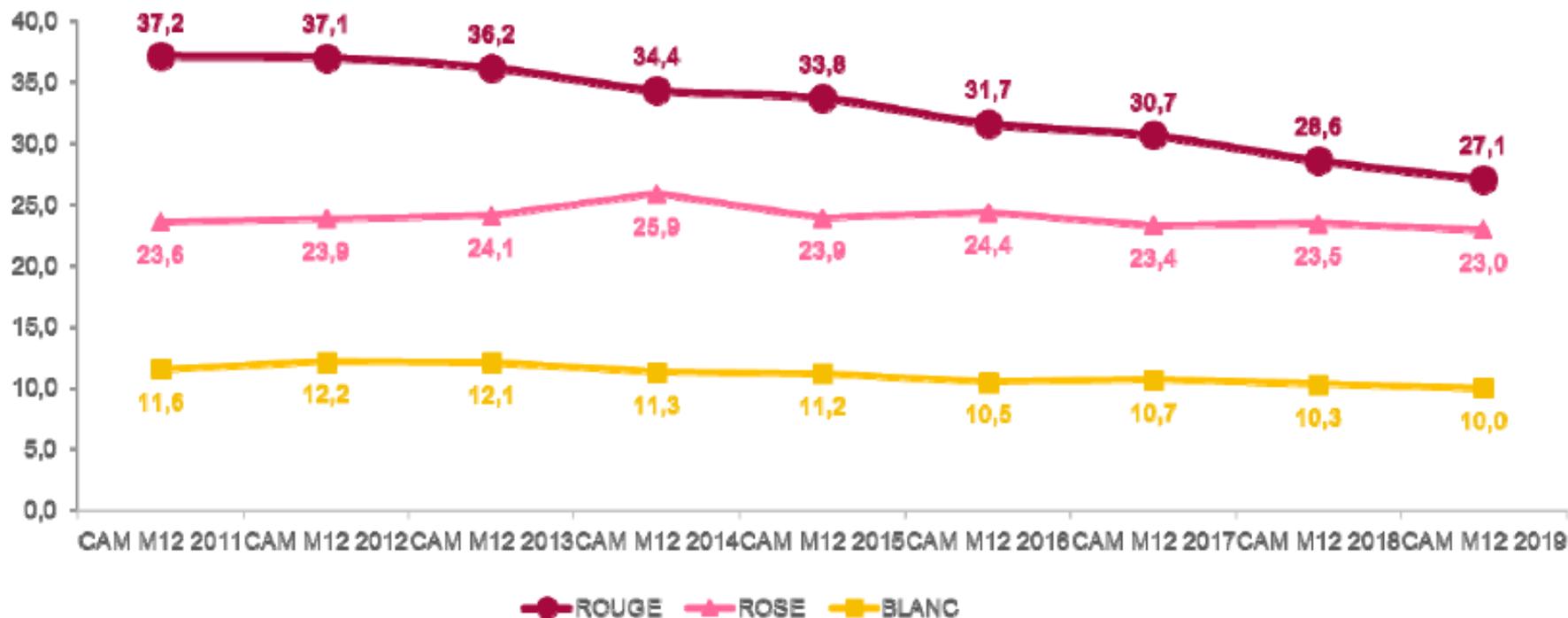
Niveau d'achat (nb de cols/an), Fréquence (nb d'achats/an) et Quantité achetée par acte d'achat (nb de cols/achat)



Dans ce contexte de déconsommation, les vins rosés ont une consommation quasi stable depuis 2012

C'est la couleur la moins impactée par la déconsommation des vins tranquilles en France, contrairement aux vins rouges.

Consommation 2012-2019 des vins tranquilles détaillée par couleur :
Niveau d'Achat (nb de cols/an)



INTERLOIRE

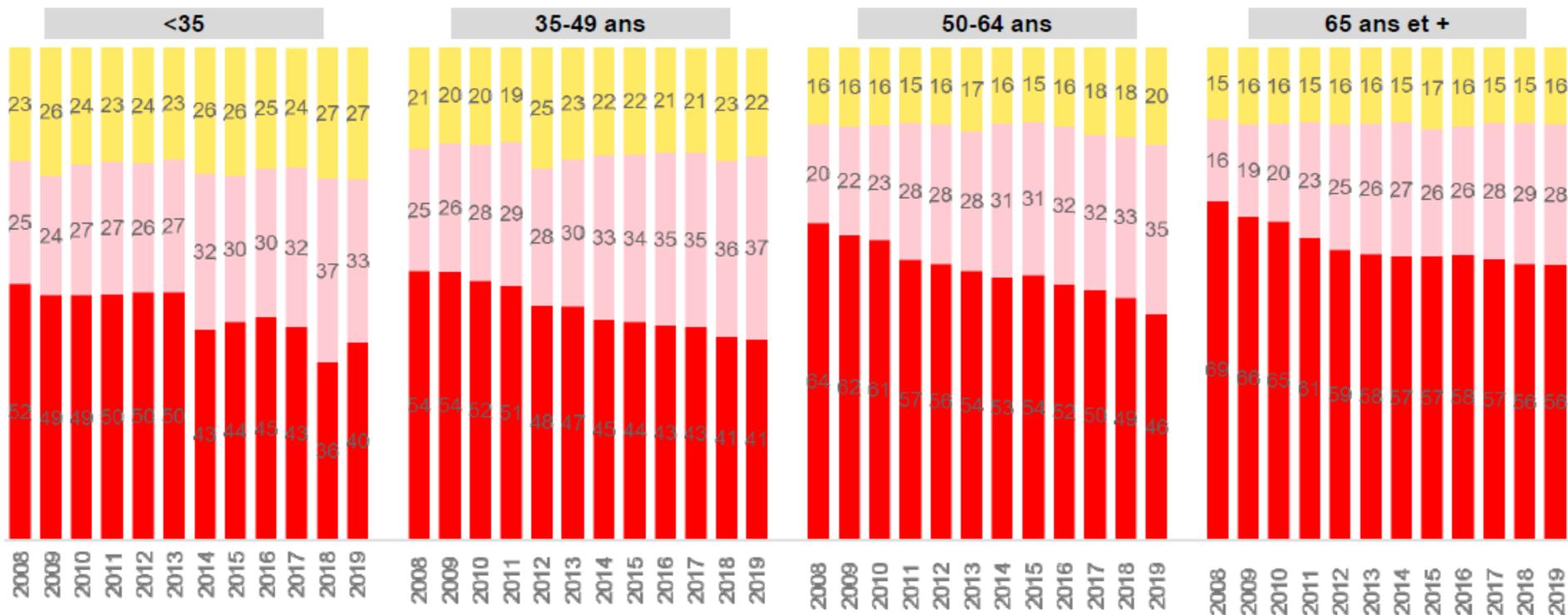
Interprofession des Vins du Val de Loire

En proportion, les vins rosés gagnent du terrain dans les achats de toutes les tranches d'âge (terrain gagné sur les vins rouges)

A noter que les '50-64 ans' diminuent de manière drastique leurs achats (-30 cols par acheteur en 10 ans toute couleur confondue)

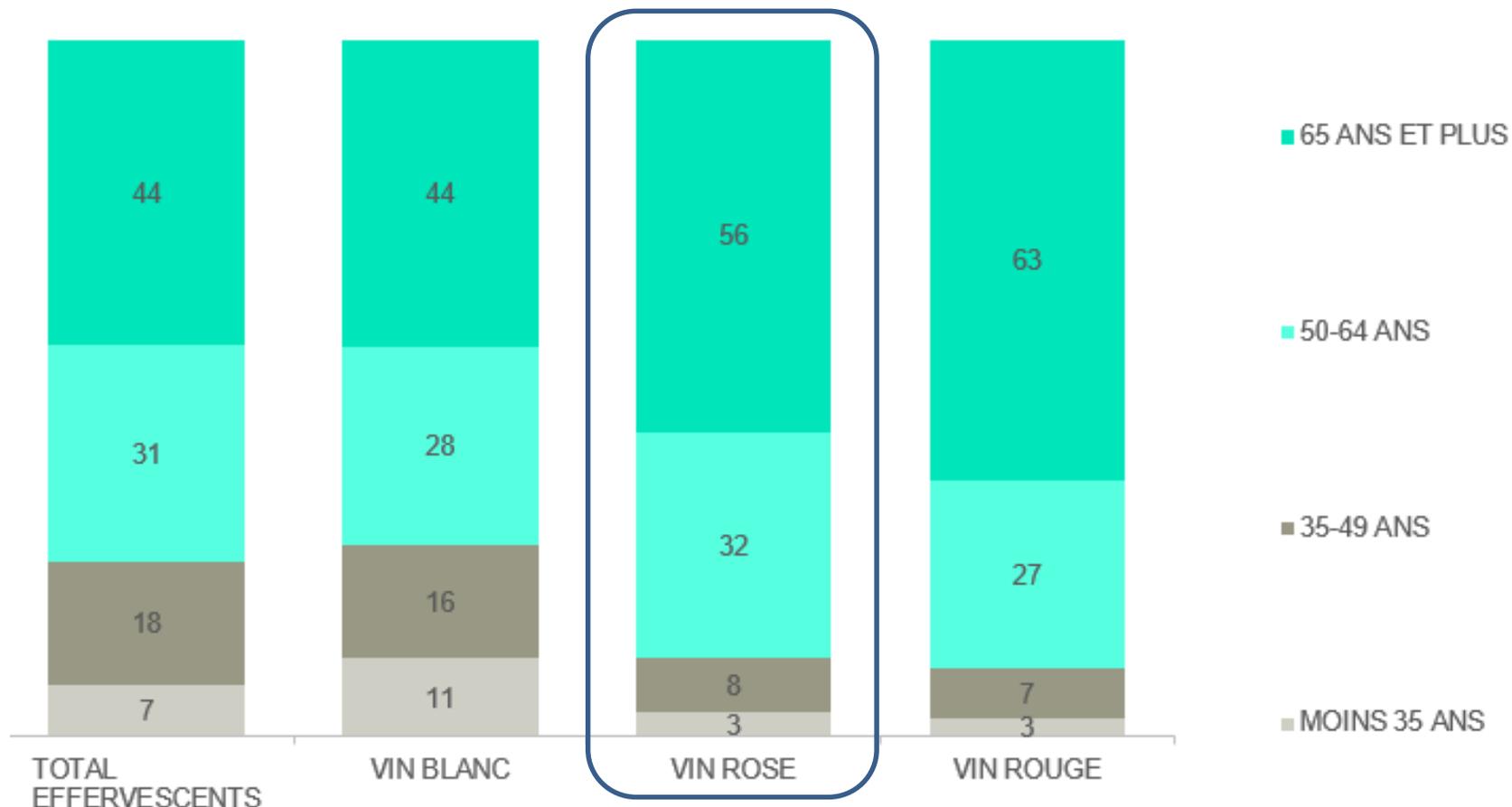
Consommation 2008-2019 des vins tranquilles :

Répartition des volumes achetés par couleur et par tranche d'âge des consommateurs



Les '65 ans et +' pèsent 56% de la consommation de vins rosés en France, et les 'moins de 50 ans' pèsent 11%.

Suite à cette forte baisse d'achat des '50-64 ans', le marché des vins rosés continue de se senioriser, comme pour les rouges.

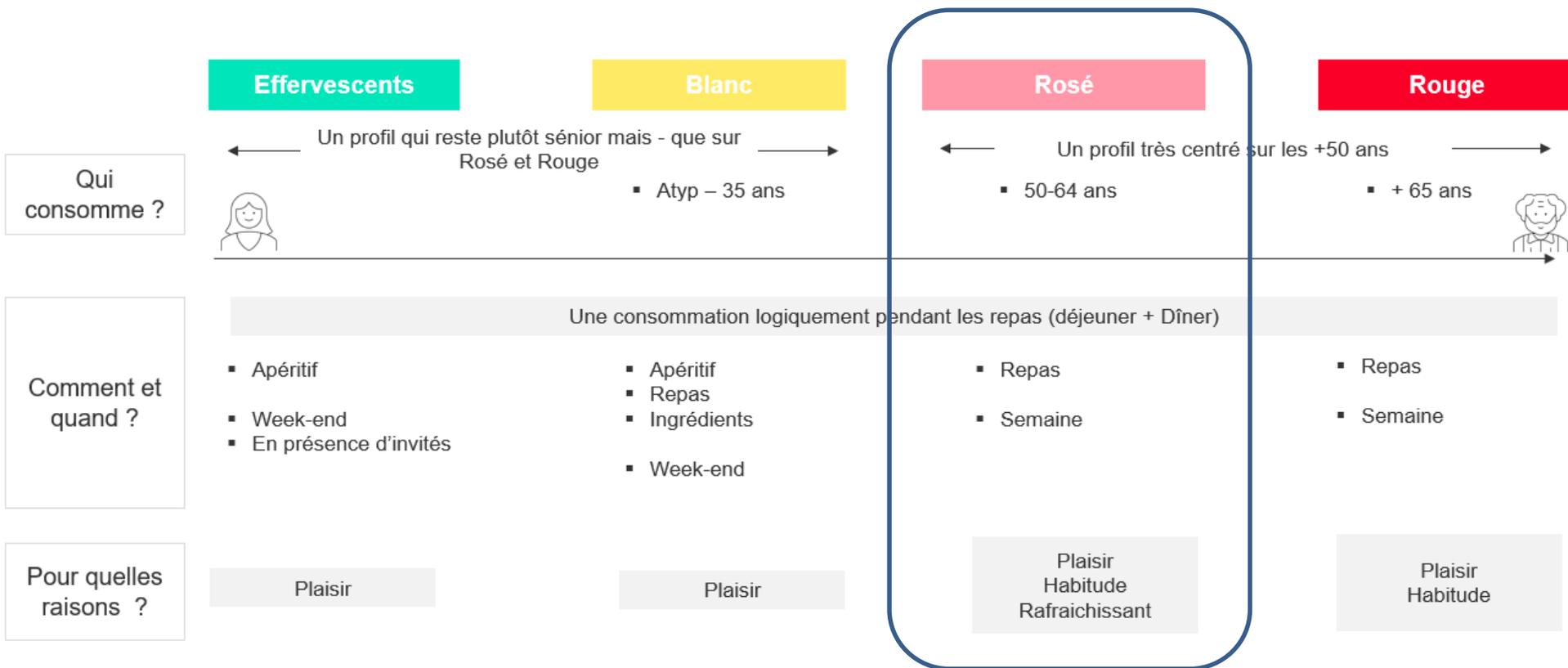


Sources: Kantar

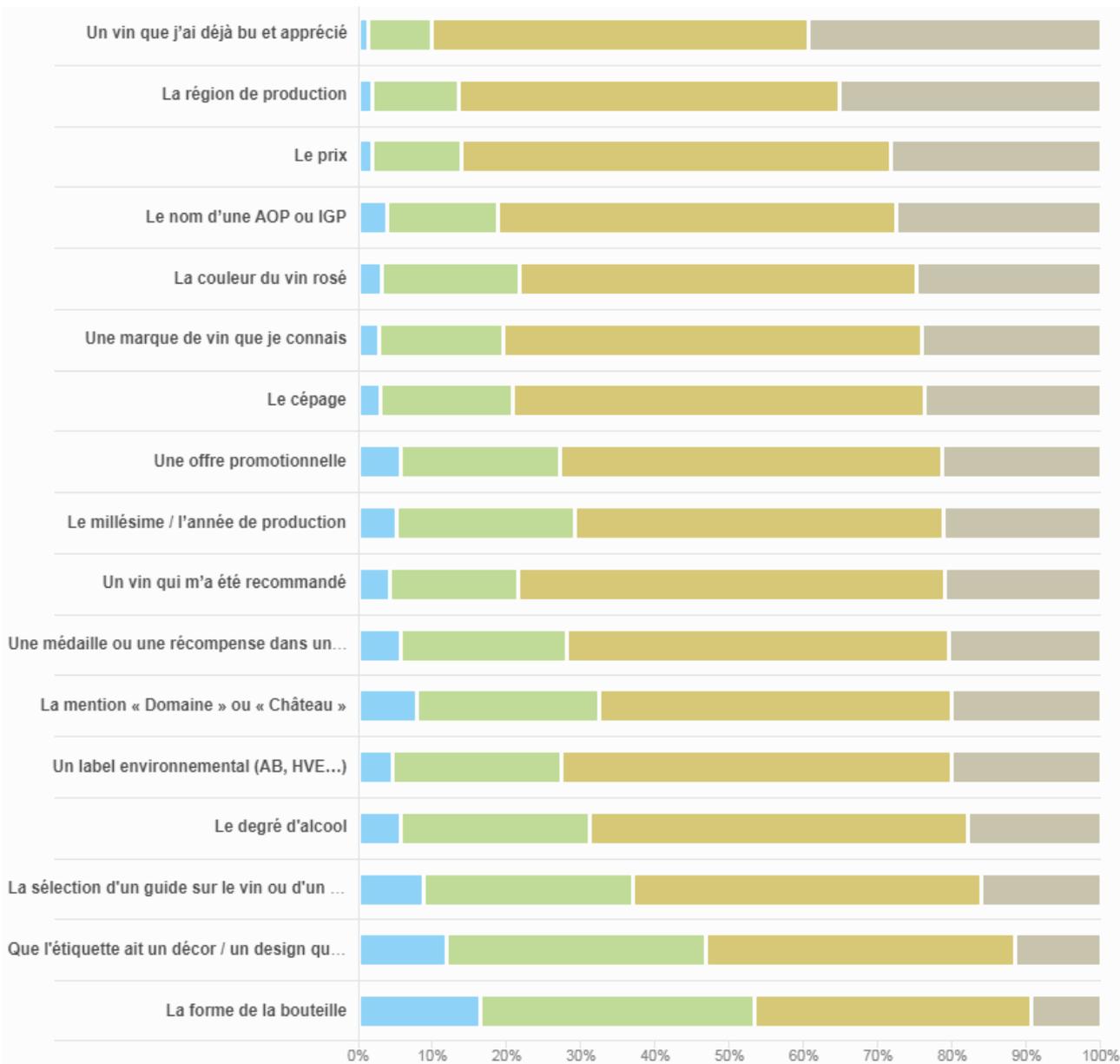
INTERLOIRE
Interprofession des Vins du Val de Loire

56% des occasions de consommation sur les rosés sont réalisées par les 65 ans et plus

Profil consommateur, occasion de consommation et motivation des vins rosés par rapport aux autres couleurs :



Les critères d'achat des vins rosés : priorité à la connaissance du vin et de la région de production



Question posée : Lorsque vous achetez du vin rosé, pourriez-vous noter l'importance des critères suivants dans votre décision d'achat ? (1 033 répondants)

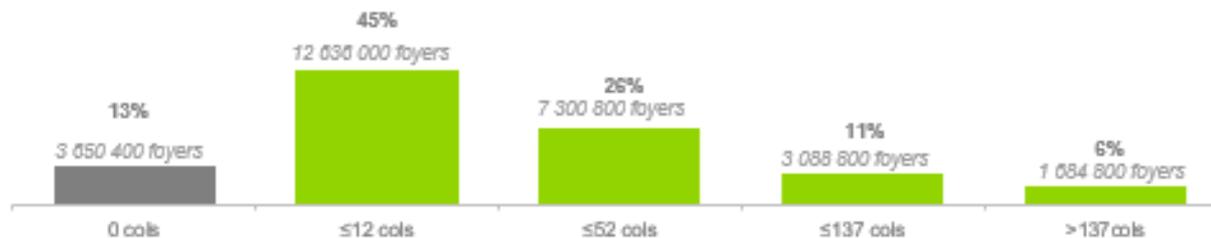
■ Pas important du tout
■ Pas vraiment important
■ Un peu important
■ Très important

6% des foyers représentent 40% des volumes achetés et 29% des dépenses sur le vin (toutes couleurs confondues tranq.+efferv.)

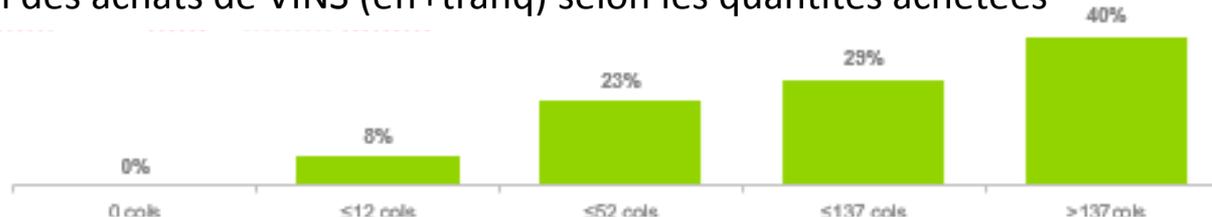
Un marché très concentré qui est une menace sévère pour les vins

Le marché du vin français (eff+tranq.) découpé selon 5 typologies d'acheteurs selon leur volume d'achat annuel en 2018

Répartition des foyers français selon les quantités de VINS (eff. + tranq.) achetés



Répartition des achats de VINS (eff+tranq) selon les quantités achetées

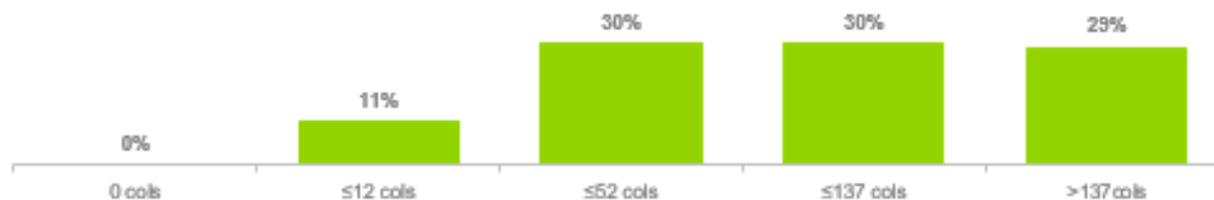


Benchmark offert :

Spiritueux :
6% des acheteurs de représentent
35,4 % des volumes

Bières :
6% des acheteurs de représentent
38,5 % des volumes

Répartition des dépenses de VINS selon les quantités achetées



Grille de lecture :
6% des foyers français achetent plus de 137 colis de Vins / acheteurs. Cela représente 40% des achats de vins et 29% des dépenses sur le Vins

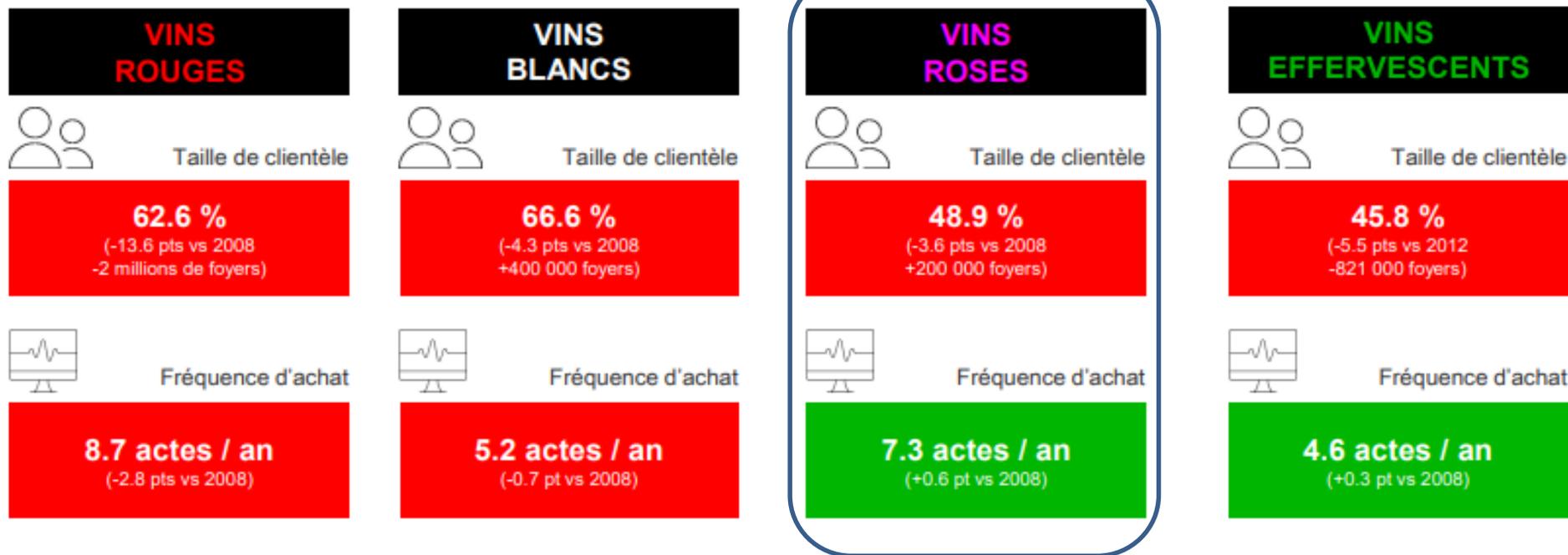
INTERLOIRE

Interprofession des Vins du Val de Loire

Quelle que soit la couleur des vins, le levier principal à activer est le recrutement de nouveaux consommateurs, puis secondairement la fidélisation de la clientèle actuelle

Même si cela est moins marqué pour les rosés comparativement aux vins blancs et rouges.

Evolution 2008/2020 de la taille de clientèle et de la fréquence d'achat des foyers français sur les vins



INTERLOIRE

Interprofession des Vins du Val de Loire

3. Production des vins rosés secs du Val de Loire et marché amont



Les vins rosés secs représentent 6% des volumes produits en Val de Loire (périmètre InterLoire) : 141 000 hl en 2020

Production par couleur



23% de rosés tendres :
Cabernet d'Anjou
Rosé d'Anjou

6% de rosés secs :
14 AOP + l'IGP
Val de Loire

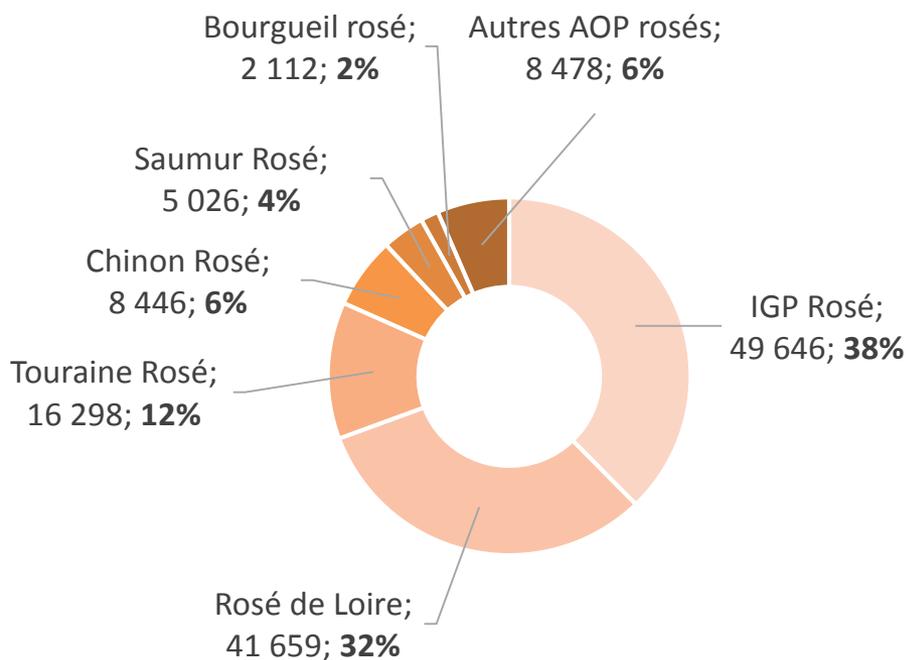
Production IGP et AOP toutes couleurs et zoom par AOP



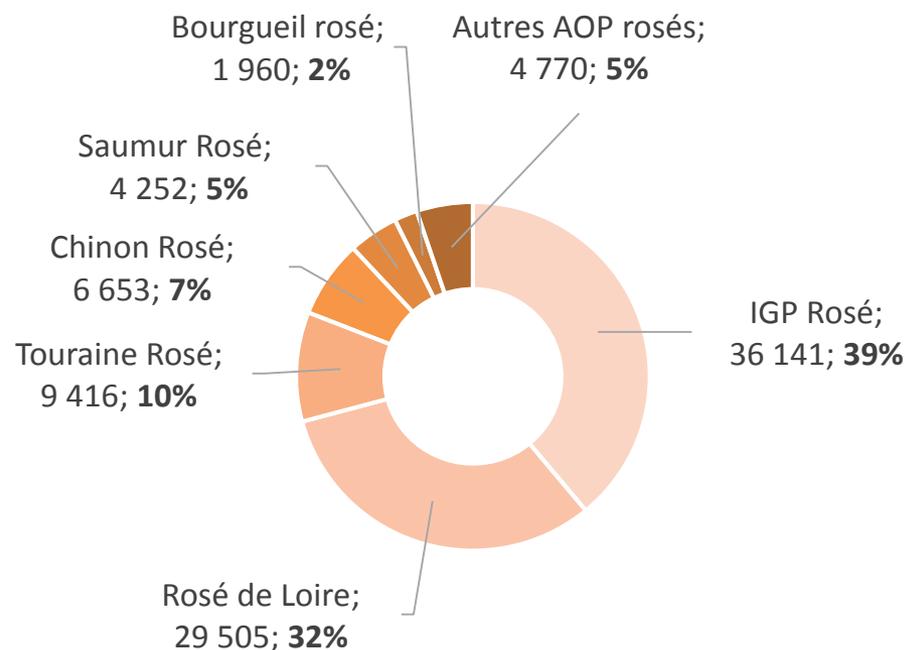
En moyenne 5 ans et également en année de gel en 2021, la proportion des dénominations est stable.

L'IGP + Rosé de Loire + Touraine rosé = 81 % des volumes récoltés des rosés secs (périmètre InterLoire + Bourgueil).

Moyenne 5 ans (2016-2020)



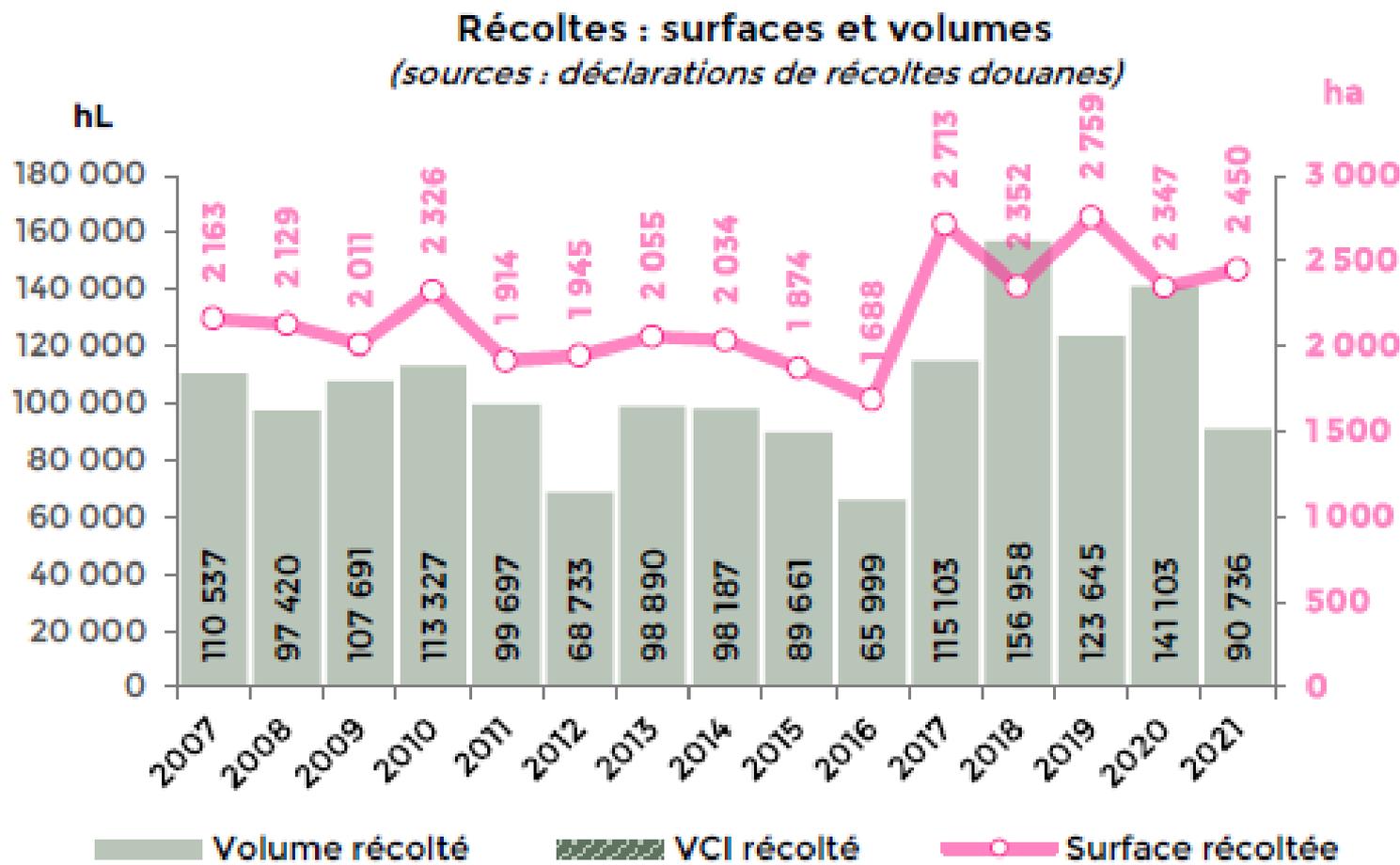
2021 (année gel historique)



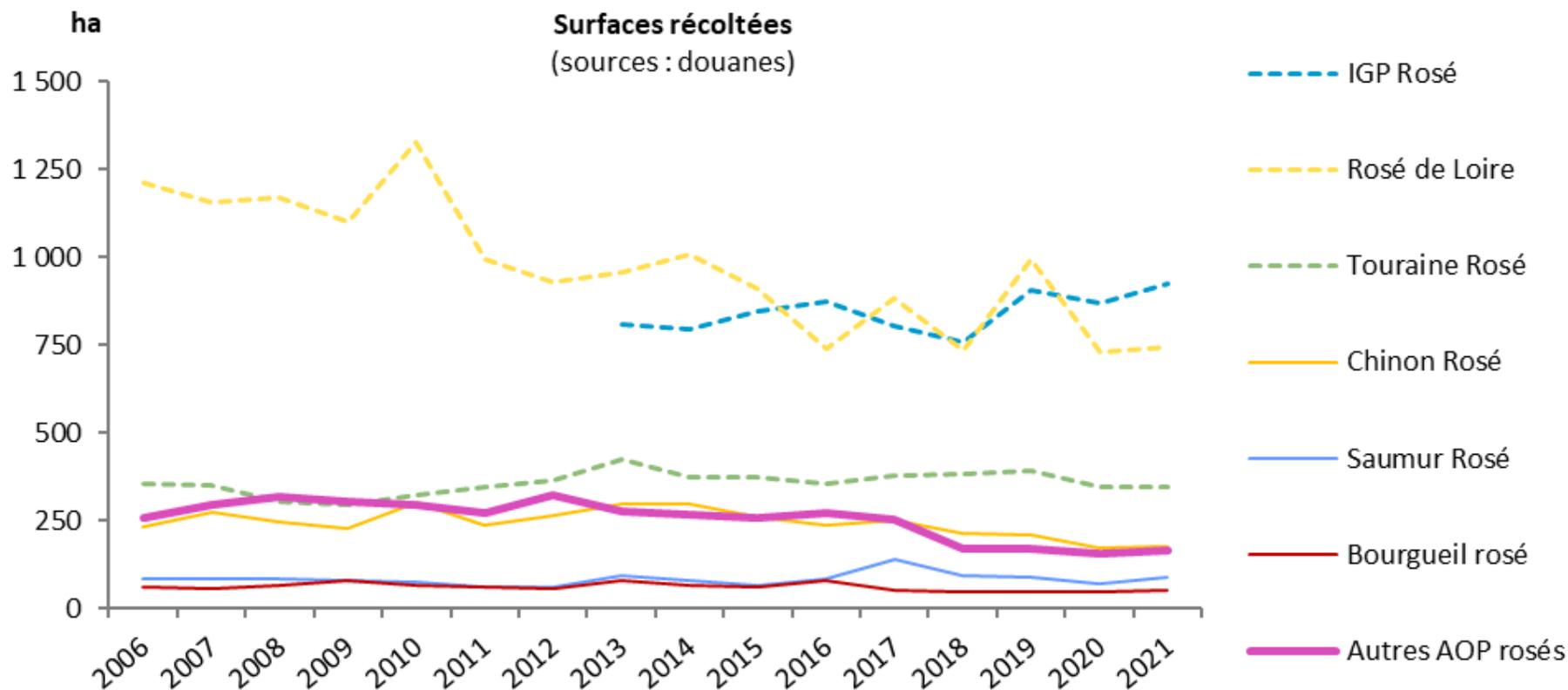
Sources : InterLoire, Douanes (DR 2020)

Les surfaces dédiées au rosé sec sont de 2500 ha/an (moy 2017/2021)

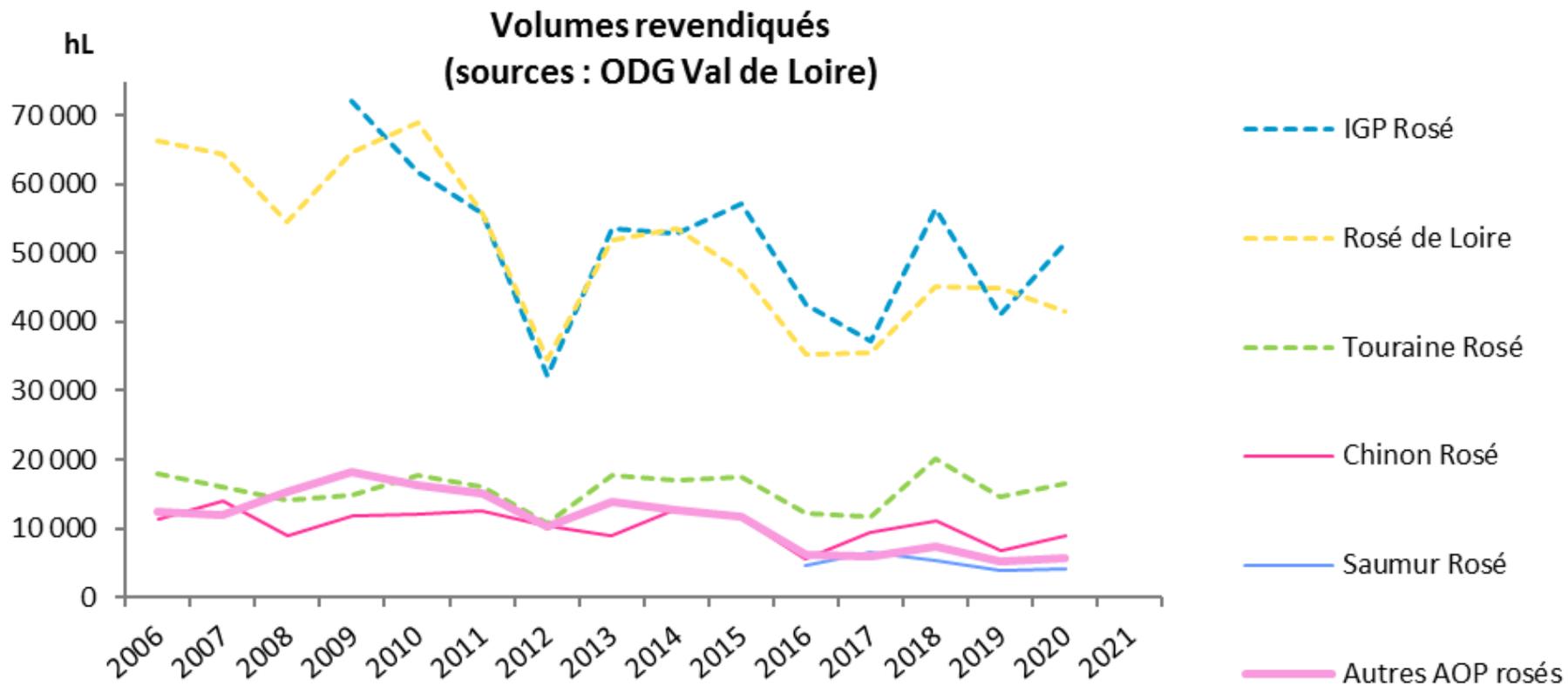
(Les données de l'IGP Val de Loire sont intégrées à l'observatoire éco InterLoire à partir de la campagne 2016/2017)



Les surfaces dédiées à l'IGP sont en croissance (+2%/an en moy 2017/2021), celles dédiées aux AOP sont en léger repli (-1%/an en moy 2017/2021), principalement lié au recul des surfaces dédiées au Rosé de Loire.



Volumes revendiqués



INTERLOIRE

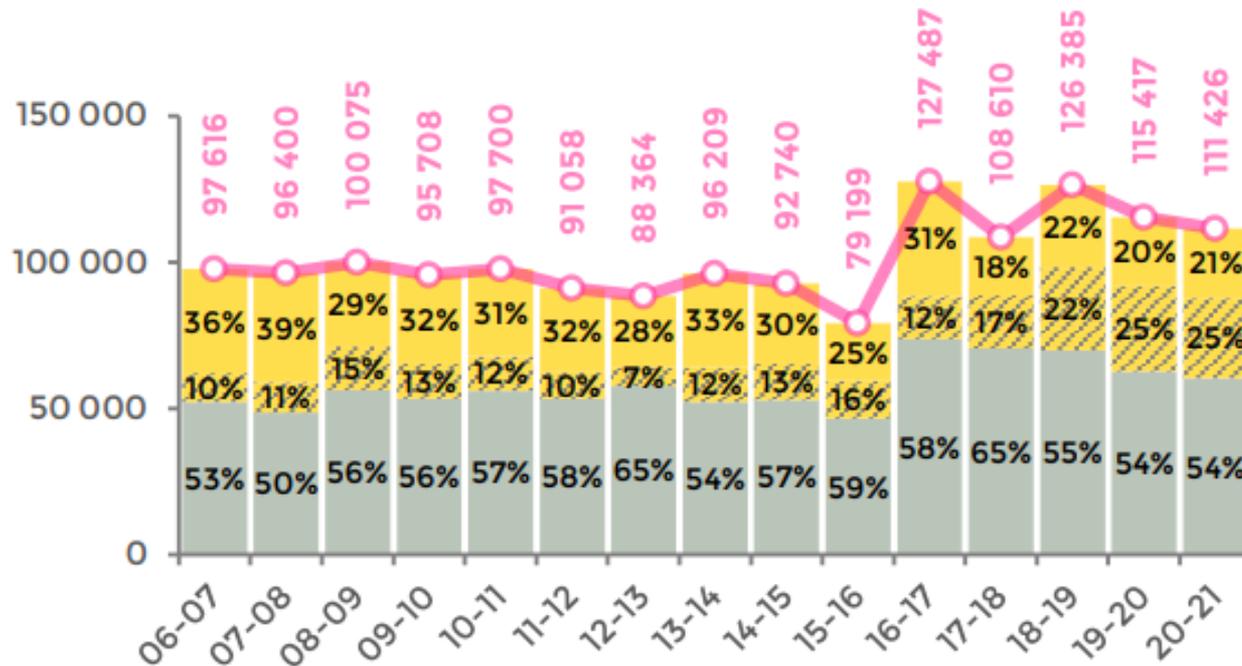
Interprofession des Vins du Val de Loire

Le recul des sorties de chais de la viticulture ces dernières campagnes est lié au recul des ventes directes.

Car les achats du négoce se maintiennent : ils prennent de plus en plus de poids. Les approvisionnements du négoce en raisin et mout se développent.

Sorties de chais de la viticulture (ventes directes + ventes au négoce) (sources : DRM, contrats, SVI2)

hL



Sorties de chais 2020-21

AOP/IGP rosés secs

-3%

par rapport à la campagne précédente 2019-20

Vente au négoce (vin)
 Vente au négoce (raisins/moûts)
 Vente directe de la viticulture
 Sortie de chais totales

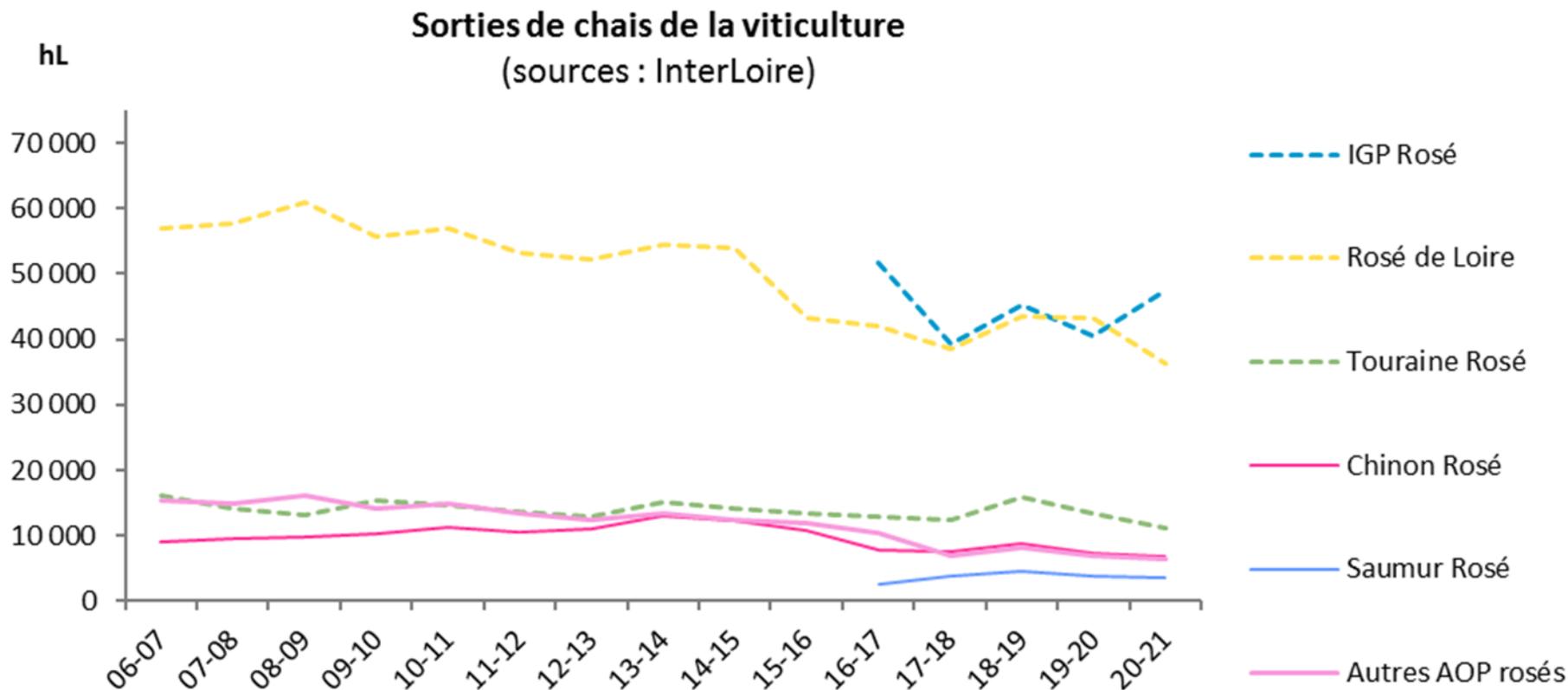
INTERLOIRE

Interprofession des Vins du Val de Loire

IGP Val de Loire intégrée à partir de la campagne 2016-2017 sur ce graphique

Les sorties de chais de la viticulture pour la campagne 2020-2021 sont en recul et atteignent 111 400 hl :

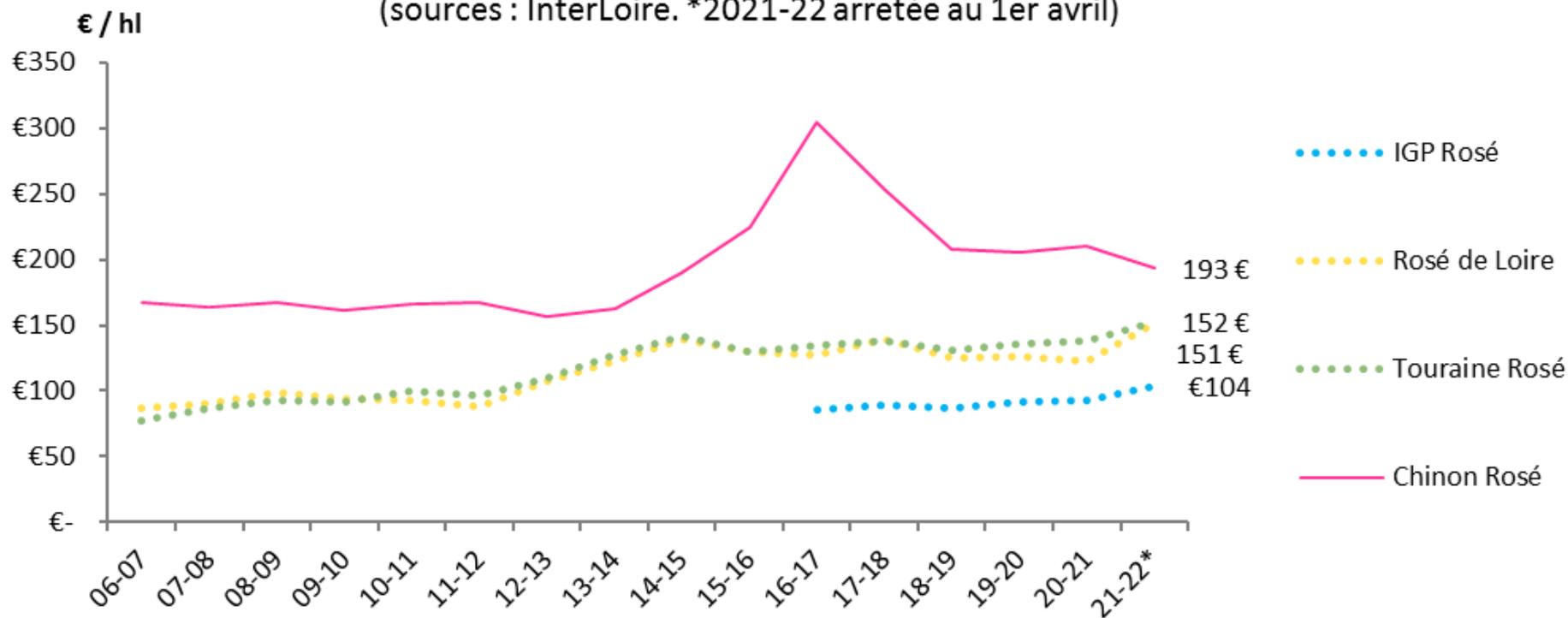
Sur cette dernière campagne, la croissance de l'IGP ne compense pas le repli des AOP.



Le Cours des vracs vendus au négoce est en hausse cette campagne pour les 3 dénominations les plus importantes en volume.

(Compte tenu des faibles volumes contractualisés sur les autres AOP, il n'y a pas de cours, hormis pour Chinon rosé.)

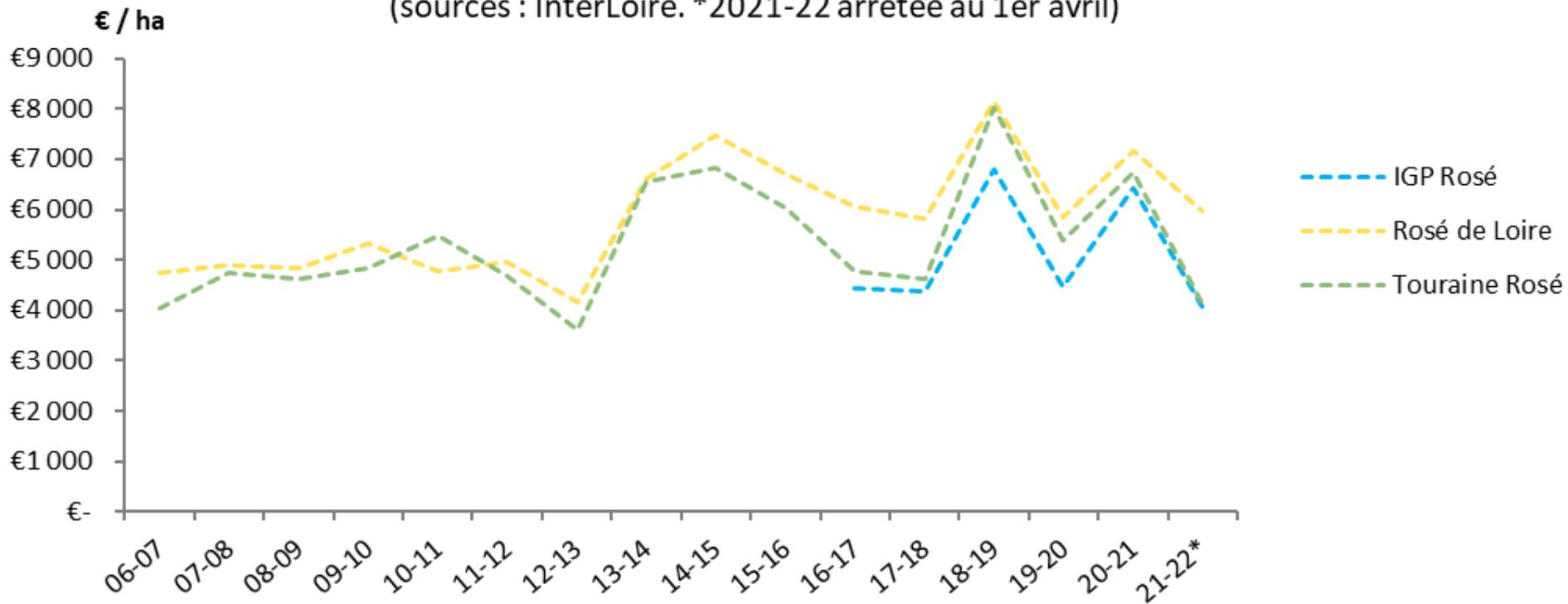
Achat du négoce : Cours du vrac vendu au négoce
(sources : InterLoire. *2021-22 arrêtée au 1er avril)



Chiffre d'affaire moyen calculé (=Rendement*cours vrac) moy. 2016 à 2021

- IGP : CA = 5 228 €/ha ; Rendement = 56 hl/ha
- Rosé de Loire : CA = 6 585 €/ha ; Rendement = 50 hl/ha
- Touraine rosé : CA = 5 780 €/ha ; Rendement = 41 hl/ha
- Chinon rosé : CA = 9 101 €/ha ; Rendement = 39 hl/ha

Chiffre d'affaire moyen calculé (Rdt * cours vrac)
(sources : InterLoire. *2021-22 arrêtée au 1er avril)



4. Commercialisation des vins rosés secs du Val de Loire

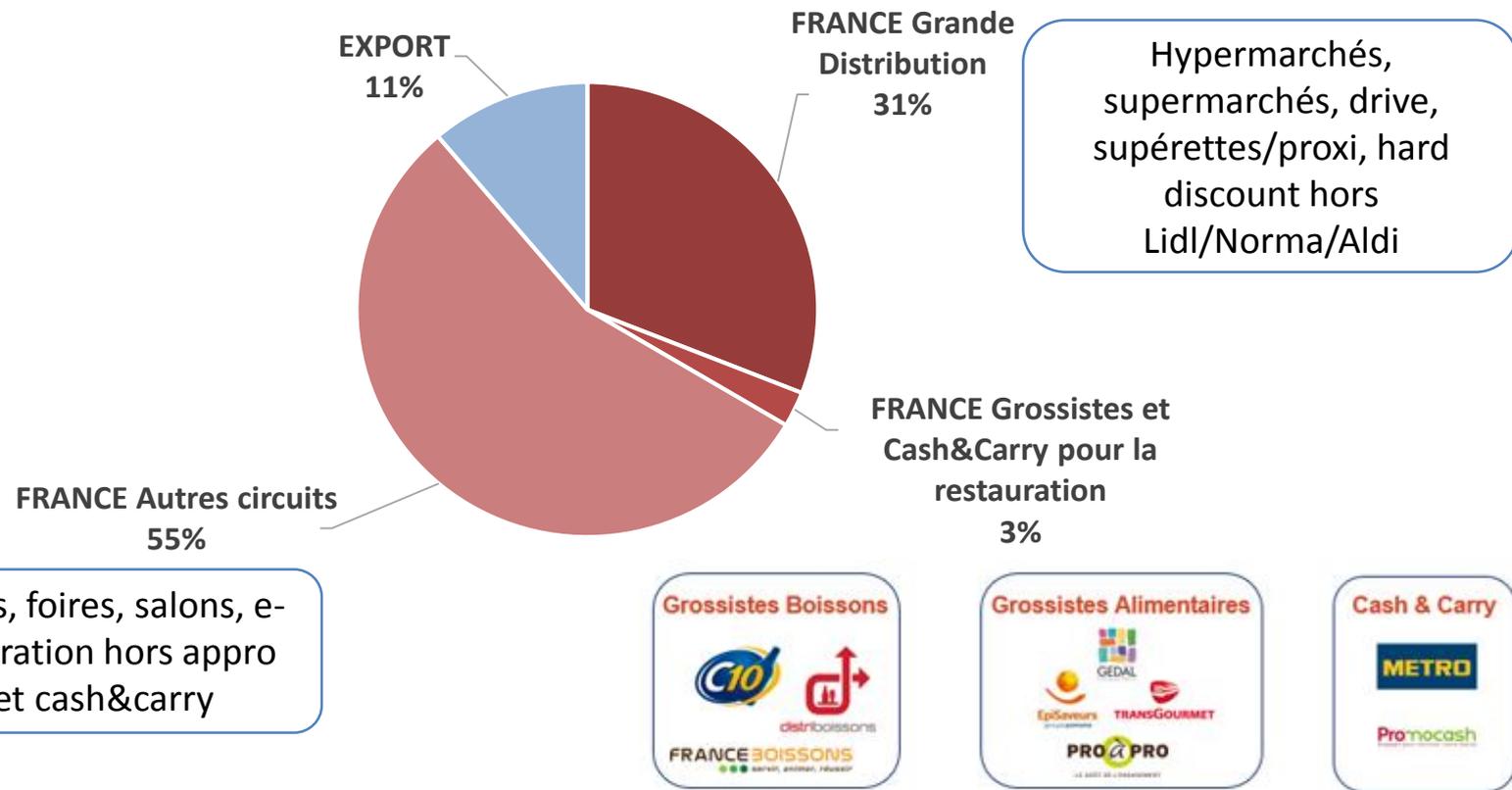


INTERLOIRE

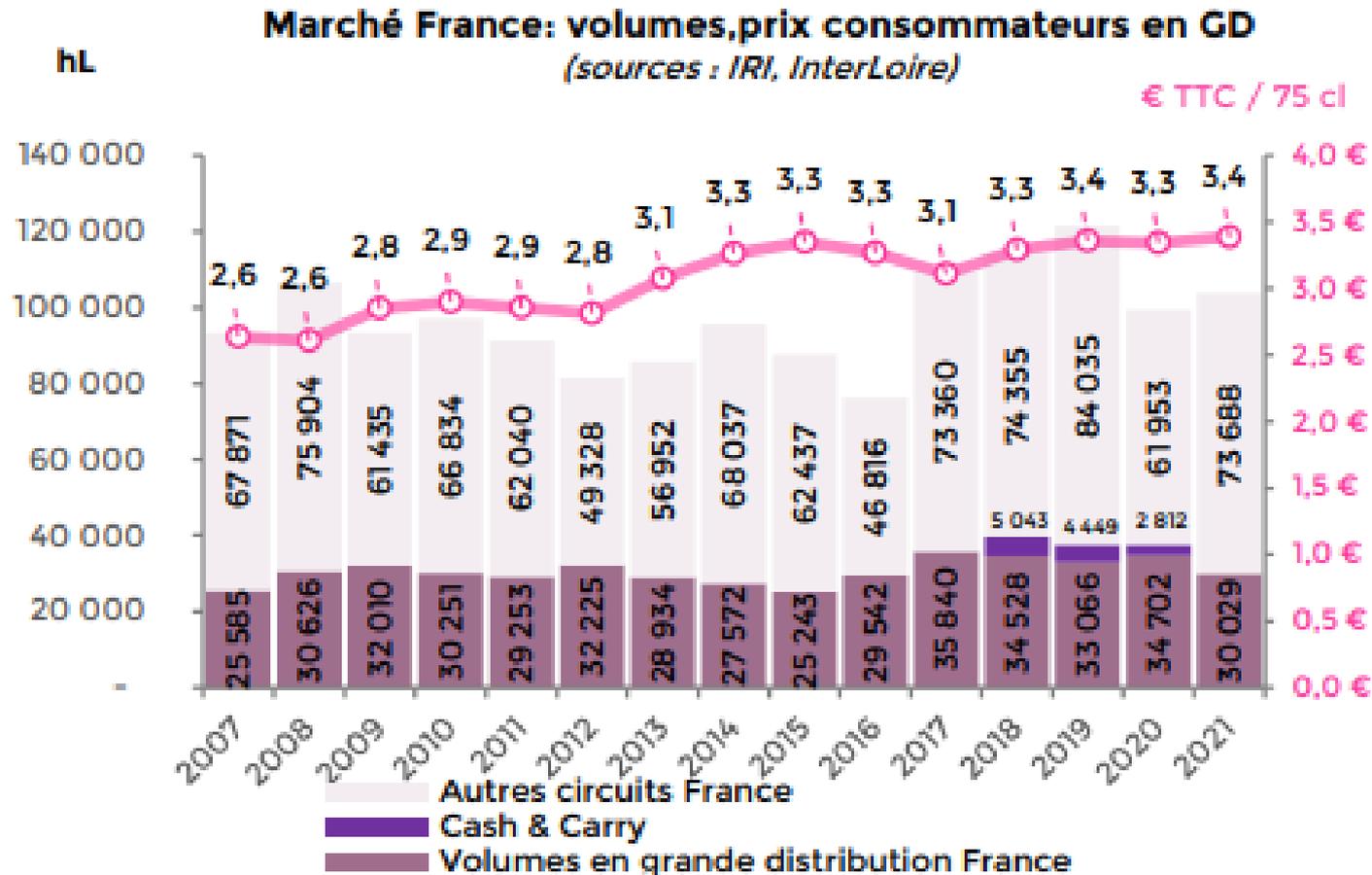
Interprofession des Vins du Val de Loire

La commercialisation des vins rosés secs est très concentrée sur le marché français, qui représente 89% des volumes.

Répartition de la commercialisation 2020 par circuit de distribution



Commercialisation France (89% des volumes) fortement impactée en 2020 et 2021 par la crise sanitaire (et par la météo de l'été 2021?). Les volumes commercialisés en France ont reculé de 15% en 2021 vs 2019.



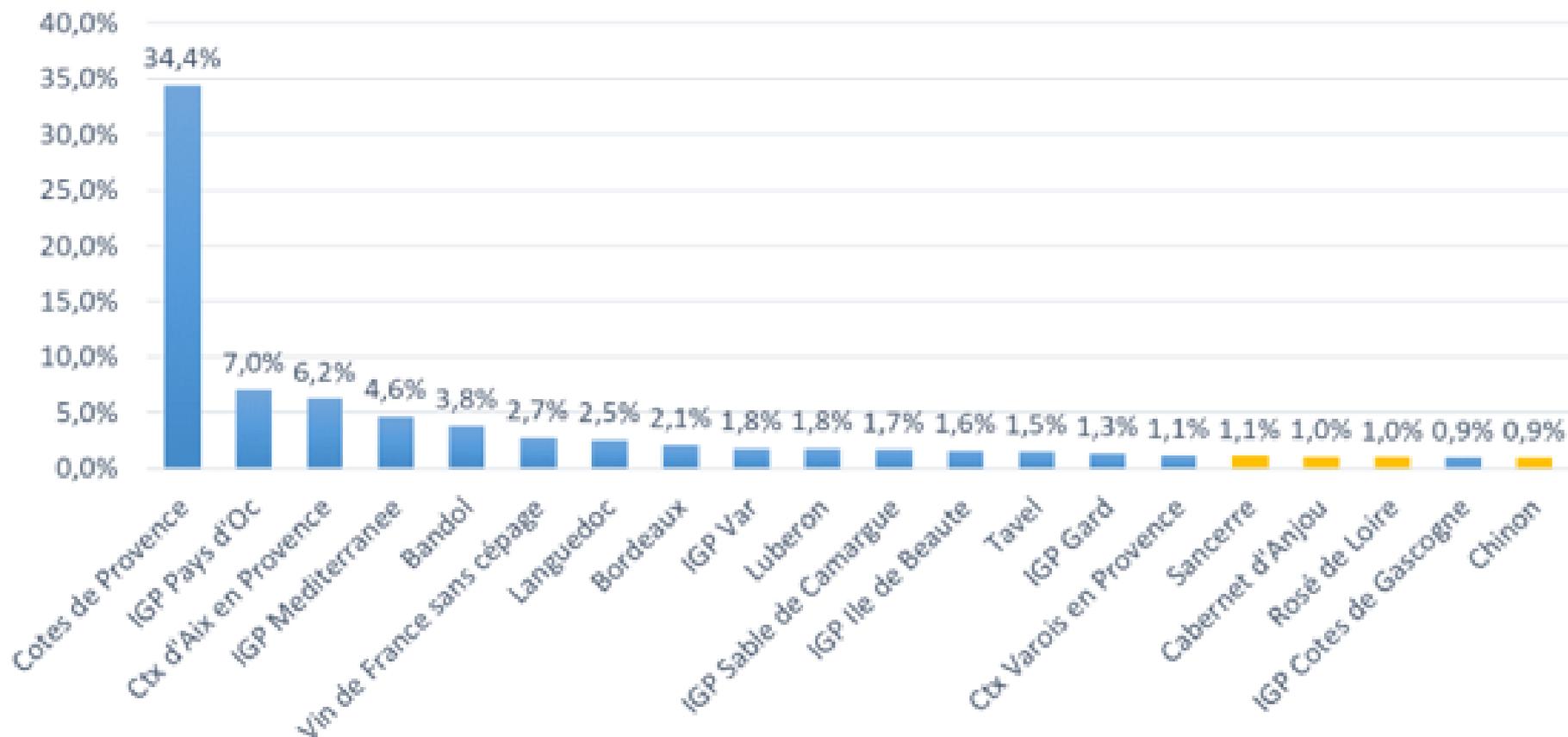
IGP Val de Loire intégrée à partir de 2017 sur ce graphique

Commercialisation France : Restauration

Les rosés tendres+secs du Val de Loire représentent 6% de l'offre nationale de vins rosés et constituent le 3^{ème} vignoble le plus référencé.

Rosé de Loire et Chinon font partie des 20 vins rosés français les mieux référencés.

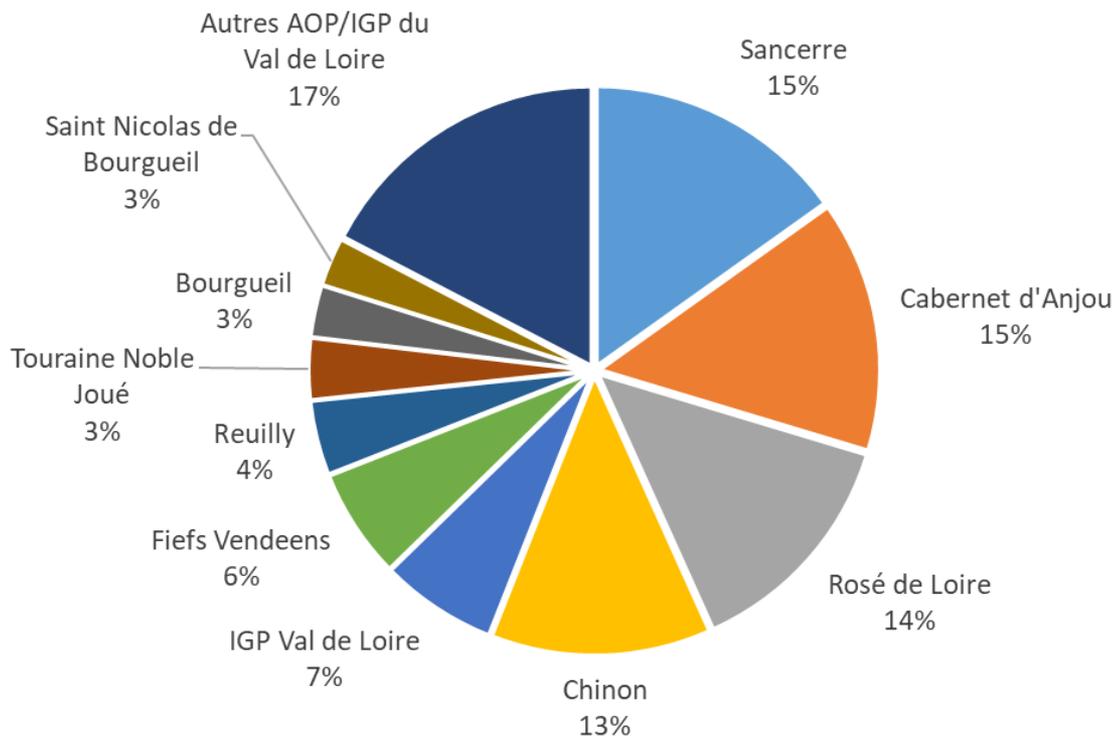
Part d'offre des 20 vins rouges les plus référencés en 2019



Commercialisation France : Restauration

L'offre de vins rosés du Val de Loire présente en restauration française en 2019 est composée à plus de 80% de références en rosés secs.

Répartition de l'offre de vins rosés du Val de Loire en restauration française en 2019



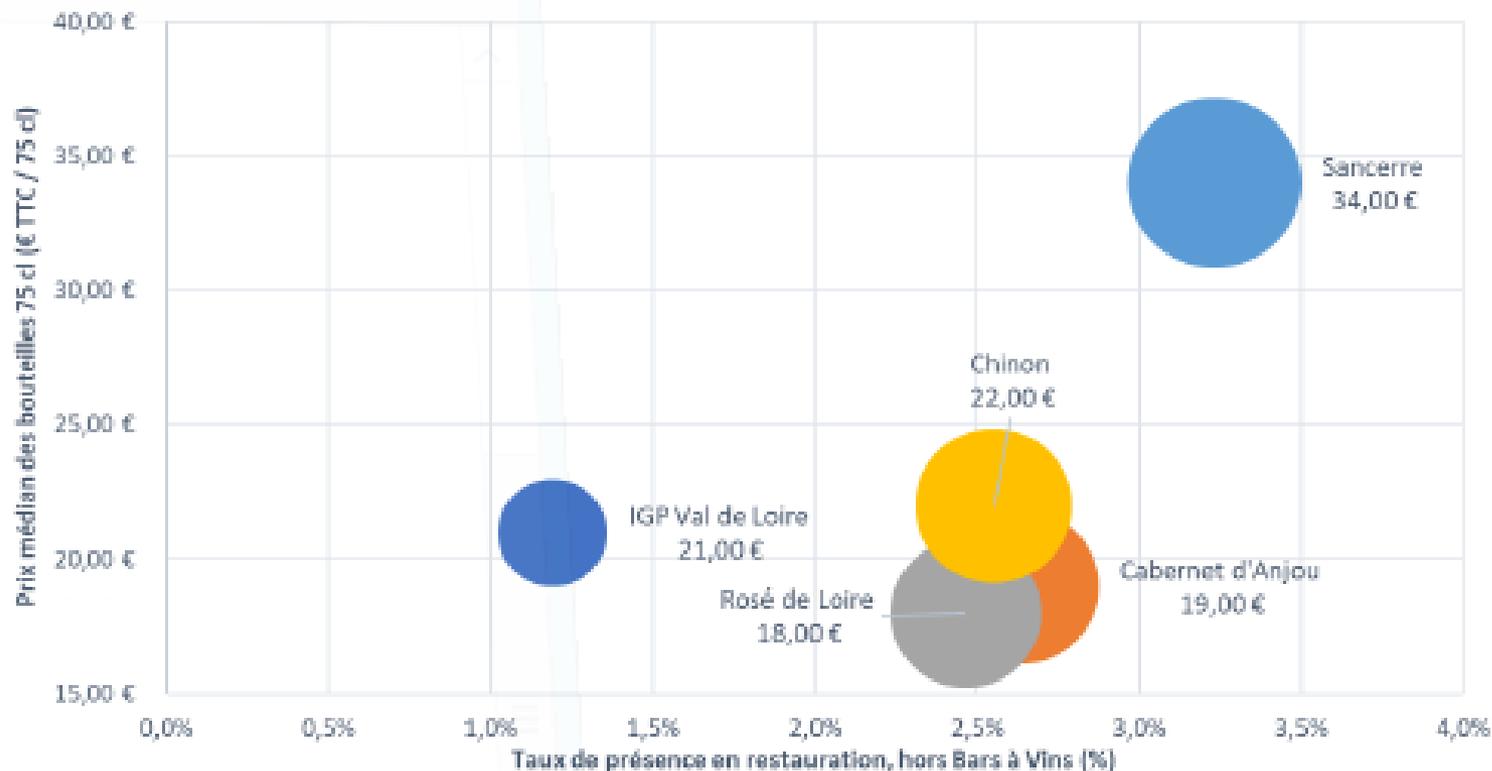
Commercialisation France : Restauration

L'offre ligérienne hors Sancerre se concentre autour de 20€ la bouteille.

La bouteille est le contenant le plus présent, devant le verre.

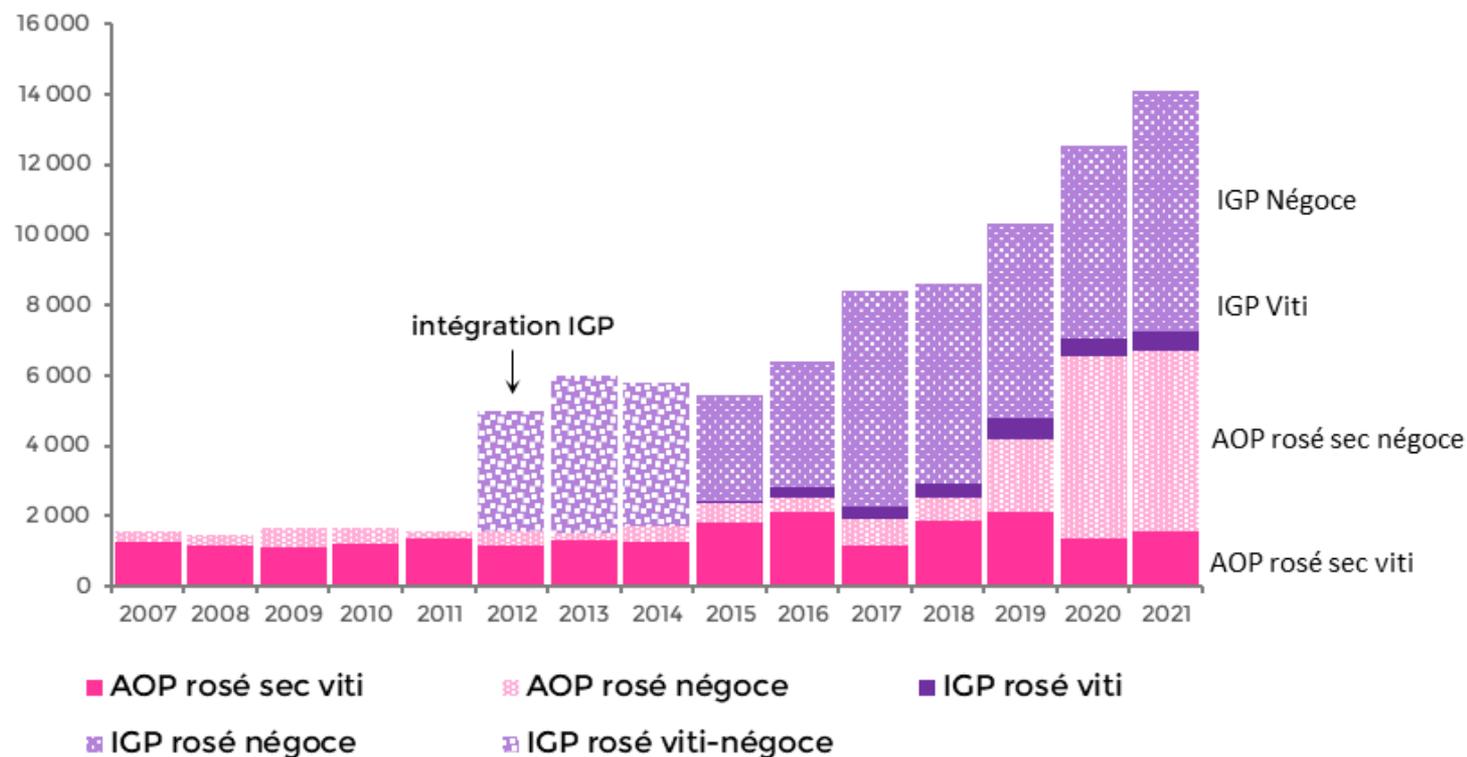
L'offre de rosés du Val de Loire est essentiellement présente dans les restaurants du grand ouest, et quasi absente dans les moitiés sud et est de la France.

Positionnement des bouteilles 75 cl des vins rosés du Val de Loire les plus référencés en 2019



Commercialisation Export (11% des volumes) en hausse pour toutes les AOP et l'IGP.

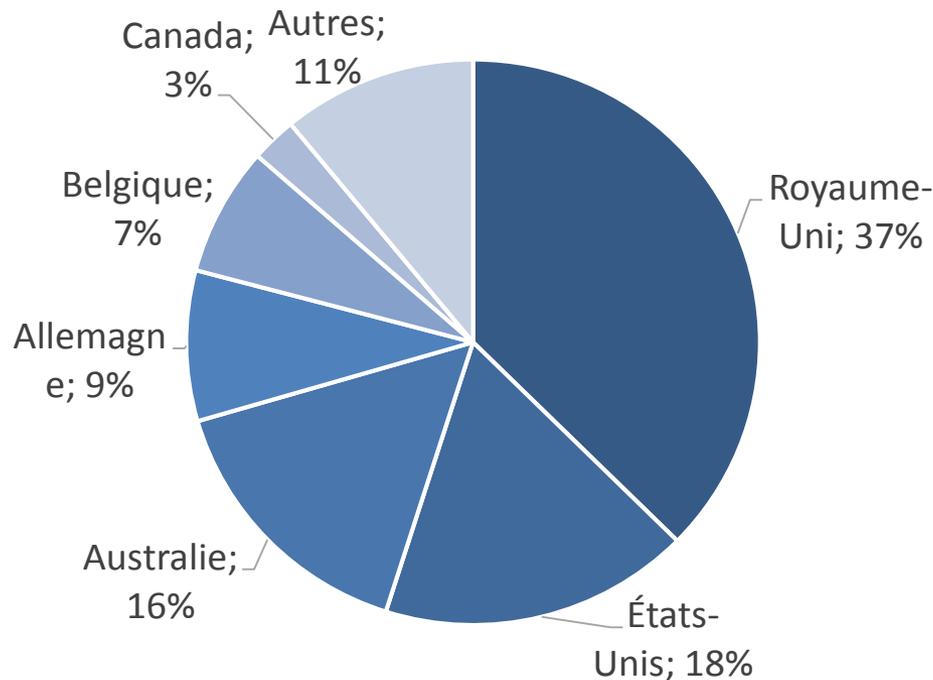
L'IGP n'est intégrée qu'à partir de 2012 sur ce graphique. Ce suivi export des rosés secs se base en partie sur les DRM qui ne sont entièrement disponibles pour le négoce vinificateur que depuis l'année civile 2020. Le prix départ cave AOP+IGP n'est pas connu (donnée non présente dans les DRM)



Sources: douanes, InterLoire DRM.

Commercialisation Export (11% des volumes) : en 2021 la croissance est portée par : Etats-Unis, Royaume-Uni, Australie et Belgique.

Distribution en 2021



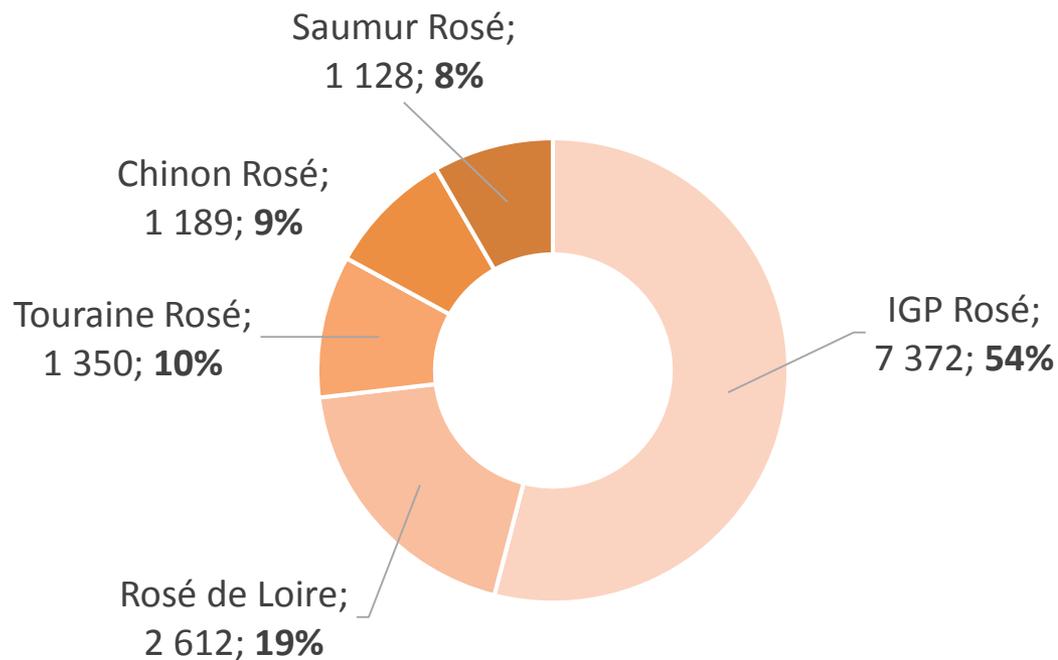
Sources: douanes, InterLoire DRM.

Commercialisation Export (11% des volumes)

L'IGP Val de Loire + Rosé de Loire + Touraine rosé = 83% des volumes rosés secs commercialisés à l'export.

Touraine rosé et l'IGP sont les 2 dénominations les plus performantes à l'export (respectivement 22% et 18% de leurs volumes exportés en 2021).

Répartition des volumes de rosés secs du Val de Loire exportés en 2021

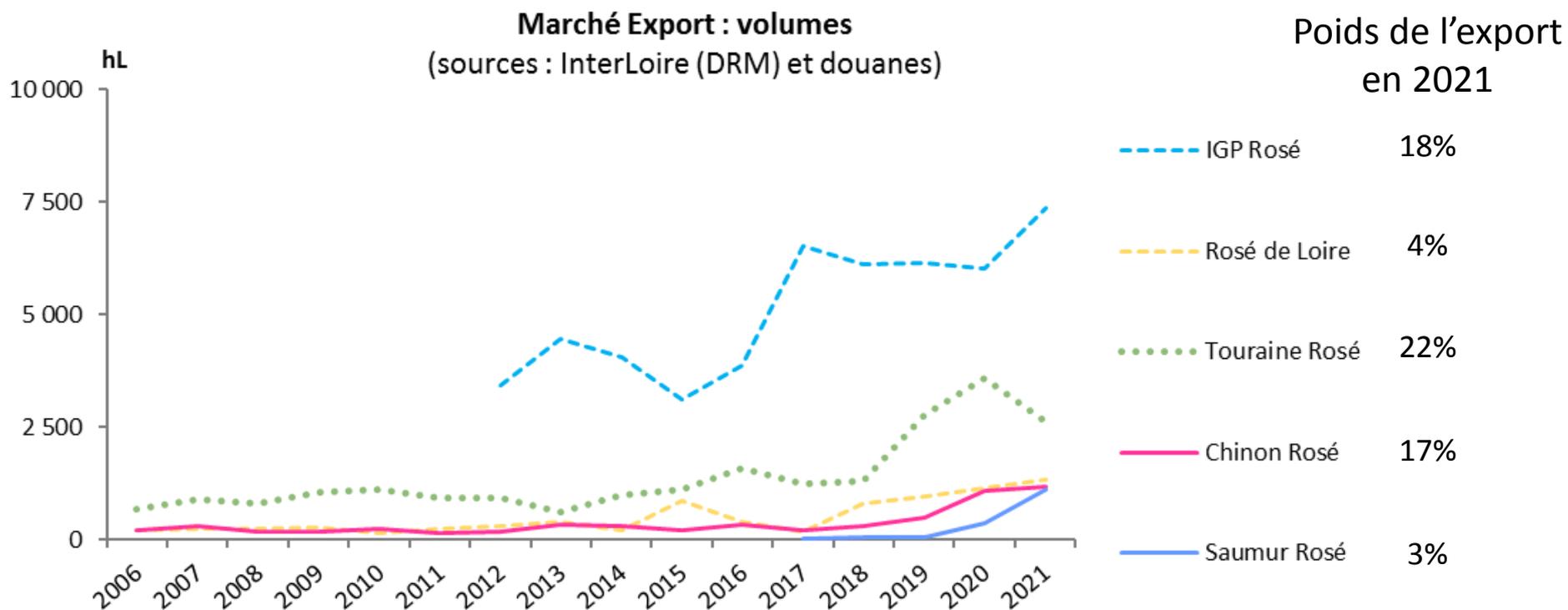


Source: douanes et InterLoire (DRM)

Commercialisation Export (11% des volumes)

L'IGP Val de Loire + Rosé de Loire + Touraine rosé = 83% des volumes rosés secs commercialisés à l'export.

Touraine rosé et l'IGP sont les 2 dénominations les plus performantes à l'export (respectivement 22% et 18% de leurs volumes exportés en 2021).



Sources: douanes, InterLoire DRM.

Perspectives de croissance à l'export pour les vins rosés (tendres et secs) du Val de Loire, annoncées par les importateurs et distributeurs sur 8 pays

Concernant les vins ROSÉS de toutes origines, quels sont les 3 vins dont les volumes progresseront le plus dans vos ventes sur les 24 prochains mois ?

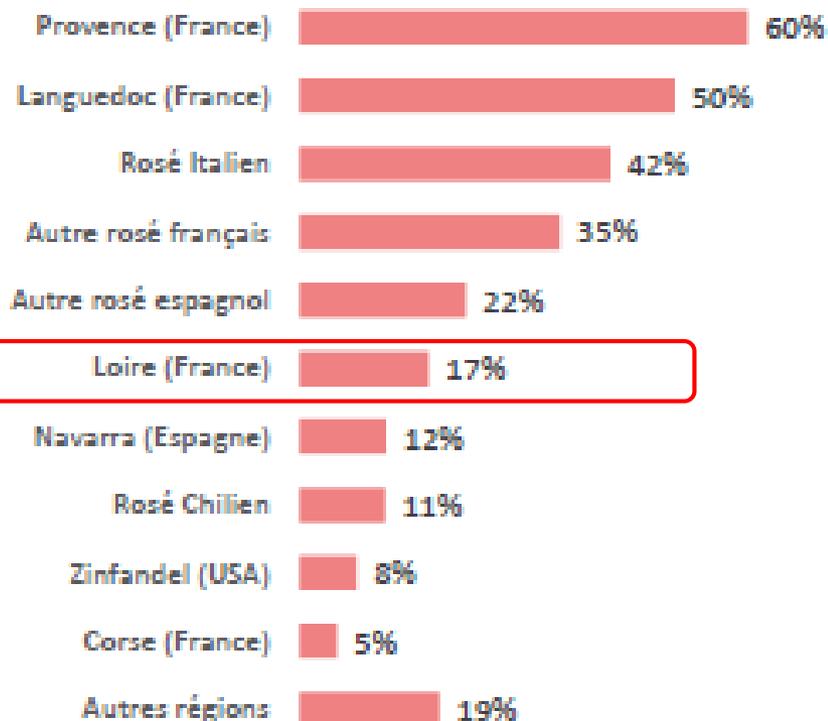
Provence



Languedoc



Rosé italien



En conclusion, les faits marquants

- Consommation :
 - A l'échelle mondiale, la consommation de vins rosés progresse depuis 15 ans
 - Sur le marché français marqué par la déconsommation, la consommation des vins rosés est quasi stable depuis 2012
- Production de vins rosés en Val de Loire :
 - dominée par les rosés tendres
 - rosés secs = 6% de l'offre totale ligérienne et <20% de l'offre rosé.
 - IGP Val de Loire + Rosé de Loire + Touraine rosé = 81 % des rosés secs
- Commercialisation :
 - Sorties de chais sont en repli sur la campagne 2020-21.
 - 89 % en France + 11% à l'export en 2021
 - La commercialisation en France a baissé fortement en 2020 et 2021 (2121 = -15% vs 2019)
 - A l'export : volumes en hausse. Royaume-Uni, Etats Unis, Australie et Belgique portent cette croissance.