

# CONJONCTURE ÉCONOMIQUE - BILAN DE LA CAMPAGNE 2022-2023

## Le Val de Loire à l'équilibre malgré un contexte économique difficile

A fin juillet 2023, le Val de Loire dispose de 14 mois de stock comme l'an passé, grâce à une récolte 2022 qui a permis de limiter leur érosion. Les disponibilités globales toutes couleurs restent basses. Les sorties de chais sont stables : le regain des ventes au négoce, notamment en raisins et moûts, compense la baisse des ventes directes sur la fin de campagne. En parallèle, les mises en marché diminuent à l'export, en lien avec un retrait important des achats au Royaume-Uni et une baisse d'activité sur les rosés tendres. Les ventes se maintiennent en France, malgré un recul qui se poursuit en grande distribution. Les marchés se contractent en volume (en hL) tandis que la valeur (en Euros) progresse, en France comme à l'export.

### Stocks

14 mois | stable

Viticulture	Négoce
8 mois stable	6 mois stable

### Sorties de chais

1 841 500 hL | stable

Ventes au négoce	Ventes directes
932 500 hL +5%	909 000 hL -5%

### Mises en marché

1 770 000 hL | -2%

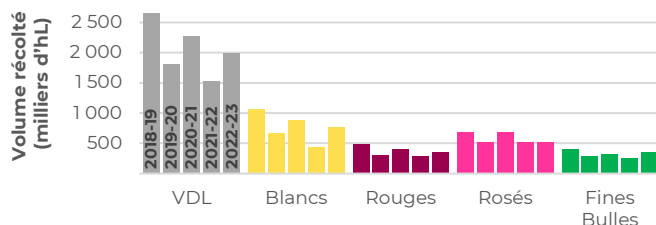
Export	France (dont GD)
396 500 hL -6%	1 373 500 hL (671 000) stable (-4%)

### ► RÉCOLTE

Malgré la sécheresse, la récolte du millésime 2022 (1 987 000 hL) est plus généreuse que la récolte 2021 (1 525 000 hL), marquée par le gel.

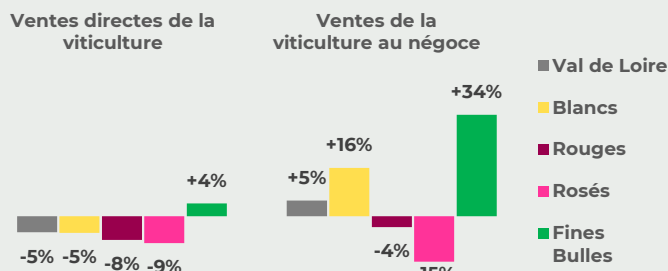
Les vins du Val de Loire retrouvent donc de la disponibilité mais les volumes récoltés demeurent 12% en dessous de la moyenne des millésimes 2018-2019-2020.

Evolution du volume récolté en AOP+IGP sur 5 campagnes



Evolution des volumes sortis de chais

Situation à fin juillet 2023 par rapport à fin juillet 2022



### ► SORTIES DE CHAIS

Les sorties de chais se maintiennent avec 1 841 500 hL, via des ventes au négoce plus proches de la normale (932 500 hL) mais qui restent inférieures de 30 000 hL à la moyenne des campagnes 2018-19, 2019-20 et 2020-21. Le négoce-vinificateur a acheté 385 500 hL de raisins et moûts (+33%).

Les ventes directes de la viticulture atteignent 909 000 hL, un résultat en recul de 5% par rapport à 2021-2022 (une campagne qui avait été très solide sur ce point). En comparant à l'historique 2018-19, 2019-20, 2020-21, c'est un recul de 2% qui est observé.

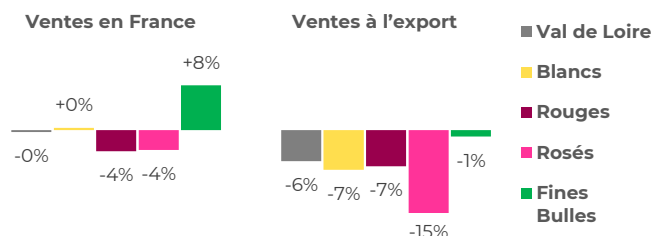
### ► MISES EN MARCHÉ

Le total des commercialisations atteint 1 770 000 hL, en baisse de 2%, en lien avec un recul de 6% des ventes à l'export (396 500 hL). En France, les ventes se maintiennent en atteignant 1 373 500 hL.

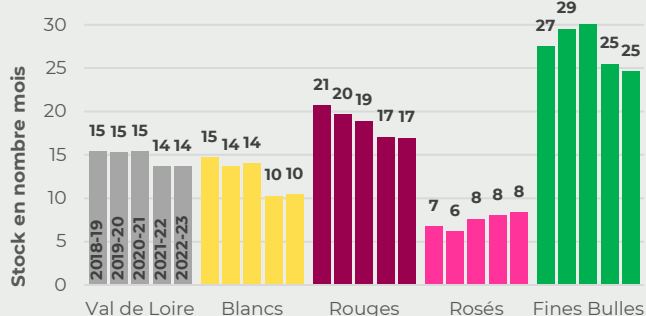
La baisse des ventes en grande distribution française se poursuit. Avec 671 000 hL, les ventes reculent de 4%. Ce recul en GD est contrebalancé par d'autres circuits : cavistes, cash & carry, vente au domaine, restauration, e-commerce, pour un volume de 702 400 hL (+3%).

Evolution des mises en marché

Situation à fin juillet 2023 par rapport à fin juillet 2022



Evolution des stocks AOP+IGP en nb de mois



### ► STOCKS

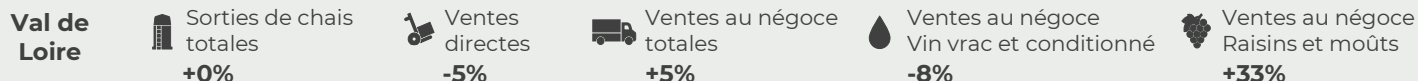
Les stocks des vins du Val de Loire sont stables mais les disponibilités restent basses (14 mois).

Ils demeurent historiquement bas pour les blancs (10 mois) en raison d'une succession de récoltes faibles, notamment dans le Nantais et la Touraine. La disponibilité des rouges (17 mois) et des rosés (8 mois) se maintient par rapport à juillet 2022. En fines bulles, le dynamisme des ventes érode le stock (25 mois).

Le millésime 2023 devrait aider à alimenter sereinement les marchés et à reconstituer un stock de réserve (VCI, réserve interprofessionnelle).

## Au global, les sorties de chais sont stables et atteignent 1 841 500 hL. Reprise des ventes au négoce (+5%) , baisse des ventes directes (-5%).

► La campagne a été marquée par un ralentissement des ventes directes, qui atteignent 909 000 hL à la fin juillet 2023 (-5%). Les ventes au négoce sont en hausse, avec 932 500 hL vendus (+5%). Les échanges de raisins et moûts ont repris (+33%) mais demeurent inférieurs aux niveaux historiques. Les ventes de vin (vrac et conditionné) retrouvent un volume proche des normales ; dopées en 2021-2022, elles avaient compensé le manque de vendange fraîche. Au final, les sorties de chais cumulent 1 841 500 hL, un chiffre équivalent à celui de la campagne précédente.



### Blancs du Val de Loire



Les sorties de chais des blancs du Val de Loire profitent d'une disponibilité relative du millésime 2022. Des disparités importantes se cachent derrière ce bilan.

L' **IGP Val de Loire Blanc** performe grâce à l'effet conjugué d'une hausse des ventes directes (+2% | +1 000 hL) et des ventes au négoce (+38% | +23 500 hL).

En Touraine, la plupart des appellations sont en hausse. Le **Touraine régional** (+15%) maintient ses ventes directes et retrouve un volume d'activité sur les ventes au négoce (+23% | +15 000 hL). Le **Touraine Chenonceaux** poursuit sa dynamique de croissance continue (+30% | +1 050 hL), tant sur les ventes directes (+11% | +250 hL) que sur les achats du négoce (+67% | +800 hL). Idem pour **Touraine Oisly** (+29% | +400 hL) qui doit sa dynamique à une progression des ventes au négoce. A **Vouvray**, les ventes directes progressent de 3% | +500 hL tandis que **Chinon** gagne sur ses ventes directes (+7% | +200 hL) ainsi que sur ses ventes au négoce (+22% | +200 hL).

Pour le Nantais, les sorties de chais des **Muscadets** reculent de -3% | -6 500 hL malgré une progression des achats du négoce (+6% | +7 500 hL). Les ventes directes (-10% | -13 500 hL) ont été impactées par un manque de disponibilité, notamment pour les appellations sous-régionales. Ainsi, le **Muscadet Sèvre et Maine sur Lie** perd -14 500 hL | -17% en ventes directes, malgré une augmentation de +12% | +8 500 hL des achats du négoce. Le regain des ventes au négoce profite également au **Gros Plants** (+30% | +4 200 hL), bien que les sorties de chais y demeurent historiquement basses. A l'inverse, les ventes directes des **Coteaux d'Ancenis Blancs** atteignent un record, à 3 600 hL (+8% | +280 hL).

En Anjou-Saumur, le **Saumur** voit ses sorties de chais diminuer par l'érosion des ventes directes (-4 300 hL | -28%). Même constat pour les **Coteaux du Layon** (-11% | -2 700 hL) et **Savennières** (-6% | -260 hL). A l'inverse, l'**Anjou** progresse de +5% | +1 300 hL, en ventes directes (+5% | +950 hL) et en ventes au négoce (+15% | +330 hL).

### Rouges du Val de Loire



En **IGP rouge**, les ventes au négoce retrouvent leur niveau habituel, aux alentours de 11 000 hL (+38% | +3 000 hL), après une campagne 2021-2022 marquée par le manque de disponibilités. Les ventes directes sont en retrait de -4% | 1 000 hL.

En Touraine, les achats du négoce diminuent à **Chinon** (-6% | -1 000 hL) et **St-Nicolas de Bourgueil** (-17% | -6 000 hL). Pour le premier cité, les ventes directes se

maintiennent (+1% | +600 hL) tandis qu'elles reculent pour le second (-13% | -4 400 hL) en raison d'un manque de disponibilité. Les sorties de chais du **Touraine** rebondissent de +18% | +5 000 hL, en comptant sur un regain des ventes au négoce (+39% | +4 500 hL) et sur une reconquête des ventes directes (+3% | +500 hL).

Dans l'Anjou-Saumur, les sorties de chais sont en recul, en lien avec une baisse des ventes directes qui touche la plupart des appellations. Limitée en **Anjou** (-3% | -1 000 hL), elle touche plus durement le **Saumur** (-24% | -4 000 hL) et **Saumur-Champigny** (-15% | -7 500 hL). Pour cette dernière, les ventes au négoce sont également en baisse de -25% | -4 500 hL.

### Rosés du Val de Loire



Les sorties de chais sont en baisse de -12% | -69 000 hL pour les rosés du Val de Loire, touchant les ventes directes comme les ventes au négoce.

Ces replis concernent les **rosés tendres** (80% du volume vins rosés du Val de Loire), pour lesquels les valeurs de sorties de chais n'ont jamais été aussi basses depuis la campagne 2008-2009. En effet, les ventes directes cumulées du **Cabernet d'Anjou** et du **Rosé d'Anjou** perdent -10% | -18 000 hL. Les ventes au négoce sont également en net retrait : -18% | -50 500 hL, en lien avec une disponibilité faible sur le millésime 2022 (plus petite récolte en volume depuis 2017).

Le contexte est moins défavorable pour les **rosés secs**. Le recul de -5% | -3 000 hL observé sur les ventes directes est compensé par une hausse des achats du négoce de +6% | +2 500 hL en raisins et en moûts.

### Fines bulles du Val de Loire



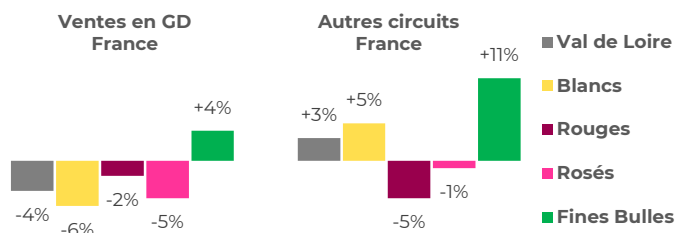
Les sorties de chais des AOP de fines bulles restent dans une dynamique à la hausse, avec +19% | +53 500 hL. Toutes les appellations de vins effervescents de Loire progressent.

Le **Crémant de Loire**, véritable locomotive du Val de Loire, affiche des volumes en hausse sur les ventes directes (+39 500 hL | +27%) et en vente au négoce (+35 000 hL | +44%). Les sorties de chais du **Saumur** progressent également (+7000 hL | 10%). Pour le **Touraine**, la hausse des échanges en raisins et moûts compense le recul de -12% (11 500 hL | -1 500 hL) sur les ventes directes. A **Vouvray**, les ventes directes demeurent élevées (+500 hL | +1%) tandis que les achats du négoce reprennent, sans retrouver les niveaux d'avant 2018-19.

## Mises en marché : léger recul en 2022-23 mais les volumes vendus restent élevés

► Les commercialisations des vins du Val de Loire atteignent 1 770 000 hL en fin de campagne 2022-2023, en retrait de -2% | -28 500 hL par rapport à la campagne 2021-22. En France, la baisse des ventes en Grande Distribution (GD) touche la plupart des appellations du Val de Loire. Elle est compensée par une hausse des commercialisations des autres circuits en France. Sur les marchés internationaux, les vins du Val de Loire limitent le recul en volume à -6% contre -8% pour l'ensemble des vins français. La valeur progresse en GD France (+3% ; +17 millions d'€TTC) mais stagne à l'export (-0,1% ; -0,3 million d'€HT).

Évolutions des volumes de ventes en France  
Situation à fin juillet 2023 par rapport à fin juillet 2022



Le marché français se maintient à 1 373 500 hL (-4 750 hL) en dépit d'une baisse des volumes vendus en GD (671 000 hL | -25 500 hL | -4%). Les volumes progressent donc d'autant dans les autres circuits de commercialisation, sans qu'il soit possible d'investiguer davantage : la vente de vin en grande distribution est concurrencée par d'autres circuits plus spécialisés.

En GD, le recul (en volume) du rayon des alcools est observé depuis plusieurs années. Ce fait structurel a été accentué par le contexte économique 2023 : les ventes en GD reflètent l'optimisation budgétaire qui a été opérée par le consommateur français. A l'inflation et à la contraction du pouvoir d'achat s'ajoutent également les effets de la météo maussade de mai à mi août ainsi que le manque de disponibilité des vins. A contrario, la valeur des ventes en GD est en croissance pour toutes les couleurs, reflet de l'inflation mais également d'une montée en gamme des produits du Val de Loire.

Les blancs et les rosés du Val de Loire sont mal orientés, avec respectivement -6% | -11 500 hL et -5% | -15 500 hL en GD. Les rouges reculent également : -2% | -2 000 hL.

Certaines appellations parviennent néanmoins à maintenir une croissance en volume dans les grandes surfaces : les AOP de chenins secs et l'IGP Val de Loire blanc voient leur ventes en GD progresser de respectivement +4% | +2 700 hL et +2% | +1 500 hL.

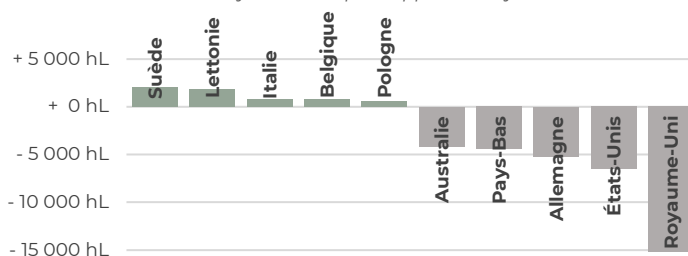
En rouge, Saint-Nicolas de Bourgueil voit ses ventes en GD augmenter de +7% | +1 600 hL, au détriment d'autres circuits de distribution.

Les Fines Bulles de Loire gagnent +4% | +3 500 hL en GD française. Le Crémant de Loire est en croissance, tant en volume (+8% | +2 100 hL) qu'en valeur (+14%). Saumur est également bien orienté, +4% | +1 500 hL (valeur +9%). A Vouvray, les volumes sont stables (+1% | +300 hL) et la valeur progresse de +6%.

A l'export, la campagne 2022-2023 affiche des chiffres en baisse. Le contexte économique international est difficile et tous les vignobles de France en subissent les conséquences. Le mois de mai 2023, habituellement fort, a été très ralenti (-21%). Les autres mois forts, mars, avril et juin, ont été équivalents à 2022. La valeur du total des vins français se développe à l'export (+5% | +490 millions d'€TTC), boostés par la Bourgogne et la Champagne.

Avec 393 500 hL exportés (-33 500 hL | -6%), le vignoble de Val de Loire réalise toutefois une meilleure campagne à l'export que la moyenne des vignobles français (-8%) et gagne 0,1% de part de marché en volume.

Évolutions des volumes export par pays (hL) : top 5 et flop 5  
Situation à fin juillet 2023 par rapport à fin juillet 2022



Les vins blancs, qui représentent 40% des volumes ligériens exportés, expliquent deux tiers des pertes en volume sur la campagne (-8% | -14 500 hL), un recul équivalent à celui des autres blancs de France. La faible disponibilité suite au gel 2021 vient probablement expliquer une partie du recul des ventes export. Le prix moyen des blancs a quant à lui augmenté de 15%.

La baisse des importations de blancs au Royaume-Uni explique une partie de ces pertes, avec -15 500 hL | -32%.

Au global, les vins du Muscadet (-8% | -14 500 hL) et les sauvignons (IGP Val de Loire -20% | -9 900 hL et Touraine -14% | -6 500 hL) perdent du terrain. Les chenins (Vouvray +2% | +500 hL et Anjou-Saumur-Savennières +9% | +725 hL) font preuve de dynamisme.

Les rouges et rosés perdent -10 000 hL | -10%, en lien avec un ralentissement des achats en Belgique (-11% | -2 900 hL), aux USA (-10% | -1 850 hL) et en Allemagne (-26% | -1 300 hL), concernant principalement les rosés tendres, mal orientés en volume (-18% | -10 500 hL) et en valeur (-15%). Chinon, Bourgueil et St-Nicolas de Bourgueil sont en repli en volume (-11%) et en valeur (resp. -7% et -11%). Saumur (rouges Champigny) et Touraine perdent respectivement -10% et -6% en volume mais leur valeur progresse de +3%. A contrario, l'IGP se développe en volume (+39% | +3 100 hL) et en valeur (+37%).

Pour les fines bulles, le développement en volume des exportations du Crémant de Loire est stoppé depuis un an (-2,4% | -2 780 hL). L'AOP la plus exportée du vignoble est en baisse sur plusieurs de ses marchés majeurs, à commencer par l'Allemagne. En parallèle, le Crémant de Loire est la seule AOP de vins mousseux, Champagne compris, à avoir un prix départ cave stable dans ce contexte inflationniste. Les volumes exportés des autres AOP de fines bulles sont en hausse de +4,2% | +762 hL.

