

## Vin en vrac : La France peut mieux faire



**Vin en vrac : hausse ou krach ?** Tel était le titre choc de la conférence organisée par Vinséo lors du dernier Sitevi. La hausse significative des cours du vin en vrac va-t-elle durer ? La récolte 2011 en Languedoc-Roussillon dépasse de plus de 20% celle de 2010. Dans le même temps, l'Espagne et l'Italie ont réalisé des petites récoltes. Quel impact cela peut-il avoir sur les cours du vrac ? Quatre spécialistes se sont succédés à la tribune pour donner leur point de vue sur l'évolution du marché du vin en vrac : **Claire Brun** de Murphy Wine Company, courtier international, **Alfredo Coehlo**, chercheur à Montpellier SupAgro, **Florian Ceschi** (Ciatti, courtier international) et Michel Remondat,

directeur-fondateur de Vitisphère.



## Sommaire

» [Les vins français en recul sur le marché mondial du vrac](#)

» [Le Languedoc-Roussillon en bonne place](#)

## // LES VINS FRANÇAIS EN REcul SUR LE MARCHÉ MONDIAL DU VRAC

Deuxième pays exportateur de vin en vrac en 2000, la France a régressé pour se retrouver en 2010 à la cinquième place derrière l'Espagne, numéro un mondial des exportateurs de vrac avec 8,9 millions d'hl, l'Italie (7,5 Mhl), l'Australie (3,5 Mhl) et le Chili (3,2 Mhl).

Pourtant, le marché mondial du vin en vrac est en pleine expansion. Il est passé de 30 millions d'hl en 2000 à 62 millions en 2010 et l'OIV estime à 90 millions d'hl les volumes de vin qui pourraient être échangés en vrac à l'horizon 2020. Certes le développement du marché du vrac ne présente pas que des aspects positifs, comme l'a précisé Alfredo Coehlo, chercheur à Montpellier SupAgro : «*Produit faiblement différencié, le vrac est soumis à un environnement très concurrentiel, les marges sont faibles. Qui plus est, vendre en vrac induit des pertes d'emploi dans le pays producteur du fait du déplacement de la mise en bouteille sur les lieux de consommation*».

Néanmoins, le vrac peut se prévaloir d'atouts non négligeables qui expliquent son succès : réduction des émissions de CO2, gain sur les coûts de transport, complémentarité avec des vins non disponibles sur la place de consommation, fiscalité attractive. Son poids croissant sur le marché mondial du vin ne peut qu'interpeller les professionnels. Pour Murphy Wine Company tout comme Ciatti, deux agences internationales de courtage en vin implantées à Montpellier, le Languedoc-Roussillon a d'énormes atouts pour se développer sur ce segment de marché. « *Le marché mondial du vin en vrac est très porteur* », affirme Claire Brun de Murphy Wine Company.

Deux pays notamment sont en pleine croissance. Les USA où la consommation de vin n'a cessé d'augmenter au cours des 17 dernières années, à tel point que la production nationale ne peut subvenir seule aux besoins du marché. Les importations de vin y représentent 40 milliards de dollars par an. L'Australie et l'Argentine sont des acteurs importants du marché vrac sur le territoire américain, l'Espagne commence à approvisionner ce marché. La France, elle, a perdu des parts de marché. Autre marché en croissance vertigineuse, la Chine a accru ses importations de vin de 41% en volume et 77% en valeur sur les 6 premiers mois de 2011. Le vrac représente 39% des volumes importés. Si la France est le premier exportateur de vin en bouteilles, le leadership sur le marché vrac est détenu par l'Espagne.

## // LE LANGUEDOC-ROUSSILLON EN BONNE PLACE

Pourtant, la France et plus spécifiquement le Languedoc-Roussillon dispose d'atouts concurrentiels non négligeables pour se battre sur ce marché. Notamment cette année où la nature s'est montrée généreuse pour la production viticole française alors que l'Espagne mais surtout l'Italie accusent un recul de leur récolte : -3 à -4% en Espagne, -20 à -30% en Italie.

Cette réduction des volumes chez nos voisins européens a eu des répercussions immédiates sur les cours. Le prix du vin rouge générique a doublé en Espagne : de 20 à 22 €/hl au cours de la dernière campagne, il a bondi à 40-45 €/hl. Les cépages rouges se situent, eux, dans une fourchette de 50 à 60 €/hl mais leur production est encore très limitée. « *Il est très difficile de trouver du vin à vendre aujourd'hui en Espagne. Les disponibilités sont très limitées* », indique Florian Ceschi de Ciatti Europe.

Cette tension sur les marchés espagnol et italien ne peut que profiter aux vins français et plus spécifiquement aux vins du Languedoc-Roussillon dont la production est cette année en hausse de 20%. « *Le Languedoc-Roussillon est le mieux armé pour répondre à la demande du marché mondial du vrac* », soutient Claire Brun. « *Il dispose de l'encépagement adéquat avec des surfaces importantes en cépages internationaux : Chardonnay, Sauvignon, Cabernet Sauvignon, Merlot et Syrah. Les caves sont désormais dotées de tous les moyens techniques pour élaborer les styles de vin adaptés à la demande de la clientèle internationale : chipsage, flash-détente, micro-oxygénation... Enfin la nouvelle catégorie des vins sans IG, qui offre plus de souplesse*

et de flexibilité pour la vinification et les assemblages tout en allégeant les contraintes administratives est une opportunité pour offrir des prix plus compétitifs sur le marché mondial ». **Que manque-t-il donc au Languedoc-Roussillon pour s'affirmer sur ce marché mondial ?** "Il faut que la production se professionnalise dans ses démarches à l'exportation avec la mise en place de standard de qualité (ISO, IFS, HACCP), de plus en plus demandés par les clients à l'international. Des efforts doivent également être faits pour améliorer la traçabilité. Enfin, il faut que les caves progressent sur la préparation des vins destinés à l'export qui doivent être stabilisés au froid et traités pré-mise. Elles doivent également apprendre à gérer les procédures FOB (Free on board) et assurer le suivi des vins jusqu'au port d'embarquement."

[↑](#) Haut de page