

[Imprimer](#)[Archiver](#)

Commerce

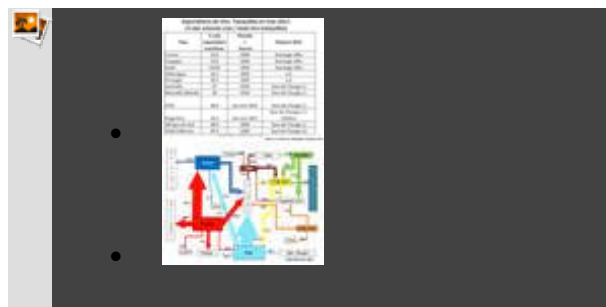
Vrac : hausse ou krach ?

Naviguer entre opportunisme et structuration du marché

LAJOURNEEVINICOLE.COM | 10/01/2012 | EDITION [N°23045](#)

***Plusieurs phénomènes se sont conjugués en 2011 pour faire progresser sensiblement les cours des vins en vrac. Dans le même temps, un nombre croissant de pays producteurs voient dans le vrac des perspectives de développement intéressantes. Toute la question est donc de savoir si ces tendances sont durables ou si, au contraire, la hausse des prix conduira à un revirement. C'est à cette question qu'ont tenté de répondre des intervenants et analystes du marché international du vrac à l'occasion d'une conférence organisée par Vinseo lors du salon Sitevi à Montpellier.***

Supplément(s)

**V**

laquo; Vrac : hausse ou krach » fut le titre volontairement provocateur choisi par Vinseo pour cette conférence. En réalité, s'il s'avère que le marché mondial du vrac suit une tendance à la hausse ces dernières années, les performances des différents pays fournisseurs sont cycliques. Indéniablement, le malheur des uns fait le bonheur des autres. En témoigne la place laissée à d'autres pays producteurs par le Chili, victime d'un tremblement de terre en 2010 et qui a dû se focaliser davantage sur la

reconstitution de ses stocks plutôt que sur la conquête de nouveaux marchés ; ainsi, ses exportations de vins en vrac ont chuté de 40% en 2011. Dans le même temps, des pays comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud, en proie à des problèmes de surproduction et à des taux de change défavorables, se sont orientés vers le vrac pour pouvoir rester compétitifs et atténuer le poids des stocks. Par ailleurs, des situations internes aux différents pays – comme la capacité ou non de renouveler son vignoble – créent des opportunités pour d'autres. A titre d'exemple, Claire Brun, représentant la société de courtage internationale Murphy Wine Company à Montpellier, a cité la rénovation du vignoble californien, inférieur aux besoins d'un marché dont la valeur est estimée à 40 milliards USD. Là aussi, le risque de tremblement de terre n'est pas écarté... Les fluctuations des taux de change sont aussi pour beaucoup dans les orientations du marché, comme le sont celles des prix des matières sèches.



**Exportations de Vins Tranquilles en Vrac 2011:  
(% des volumes vrac / total vins tranquilles)**

<b>Pays</b>	<b>% vols. exportation vrac/bout.</b>	<b>Période / Source</b>	<b>Facteurs 2011</b>
France	19,9	2009	Avantage offre
Espagne	53,9	2009	Avantage offre
Italie	33,83	2009	Avantage offre
Allemagne	16,5	2009	n.d.
Portugal	39,5	2009	n.d.
Australie	47	2010	Taux de Change (-)
Nouvelle-Zélande	30	2010	Taux de Change (-)
Chili	40,4	Jan-Juin 2011	Taux de Change (-)
Argentine	20,2	Jan-Juin 2011	Taux de Change (-) + inflation
Afrique du Sud	46,9	2009	Taux de Change (-)
USA/Californie	45,9	2009	Taux de Change (+)

Alfredo Coelho - CIHEAM IAM.M - 2011

Source: A. Coelho & E. Montaigne, Eurowine, 2011

### **Les flux évoluent en permanence**

Il n'en reste pas moins que la demande est soutenue et que les prix progressent dans bon nombre de pays. Est-ce sous l'effet de récoltes relativement faibles, notamment en Italie et dans une moindre mesure en Espagne, les prix dans ces deux pays ont augmenté sensiblement cette année. Selon les données présentées par Florian Ceschi de la société de courtage internationale Ciatti, les vins génériques espagnols ont vu leurs prix doubler entre 2010 et 2011 : ils sont passés en effet de 20-22 euros/hectolitre à 40-45 euros. De même, le merlot se commercialise dans une fourchette de 50-60 euros. De l'autre côté des Alpes, le merlot et le cabernet-sauvignon enregistrent aussi des hausses significatives : passant d'environ 45 euros/hectolitre à 63-70 euros pour le premier et 50-70 pour le second. Plus loin, au Chili, les prix ont quasi doublé pour cause de tremblement de terre, un phénomène qui montre à quel point des événements non prévisibles influent sur le marché. Il en est de même pour les fluctuations des taux de change ou de la survenue d'une mauvaise récolte. Ces incidents modifient considérablement d'une année sur l'autre les flux sur le marché du vrac. Ainsi, près de 650 000 hectolitres de vins de base/MCR avaient quitté l'Espagne entre janvier et juillet 2011 pour être expédiés en Italie, à un prix de 30 euros/hectolitre. Entre les arrachages et les vendanges en vert, notamment en Sicile, l'Italie était à court de vins de base pour alimenter certains marchés comme celui des effervescents en Russie ou aux États-Unis.

### **Pénuries de muscat et de merlot**

Il existe d'ailleurs une forte tension sur le marché du muscat en Espagne : selon Ciatti, près de 95% de la production (moûts et vins) avait déjà été réservé en novembre, essentiellement

par les Italiens. En novembre il n'était plus possible d'obtenir des devis de la part des fournisseurs, du moins pour des volumes importants. « *Nous conseillons aux acheteurs internationaux de prévoir leurs besoins annuels pour 2012 dès que possible car des pénuries sont attendues au cours des prochains mois* » prévenait Ciatti dans son rapport mondial de novembre 2011. Et celui-ci de préciser que les premières pénuries de merlot et de muscat avaient déjà été constatées en fin d'année dans certaines caves. Ainsi, pour le courtier international, une forte demande pour des produits espagnols – provenant de la Chine, de l'Allemagne, des Etats-Unis, de l'Italie et de la France notamment – explique des majorations significatives de prix.

## **La réussite italienne**

Ces fluctuations soulignent à quel point le marché du vrac peut être un marché d'opportunité, avec des produits faiblement différenciés donc de faibles prix et des marges en général face à une forte concurrence internationale. C'est un marché qui n'est pas, non plus, sans présenter des risques en matière d'image, comme devait le rappeler Alfredo Coelho, chercheur à Montpellier SupAgro. En témoigne le sort réservé à l'Australie et, dans une moindre mesure à la Nouvelle-Zélande. Le vrac amène beaucoup d'entreprises à quitter le marché en cas de fluctuation importante, a souligné aussi Alfredo Coelho, et il entraîne des arbitrages avec la bouteille, pour les entreprises et les pays eux-mêmes. Néanmoins, les atouts du vrac sont également multiples : gains en matière de coût du transport et des émissions de carbone, une fiscalité plus attractive, la possibilité d'offrir une gamme de produits plus large et de subvenir aux besoins de pays en manque de vins nationaux. Certains pays ont réussi à imposer de nouvelles offres, bien valorisées en vrac. L'Italie en est un exemple éloquent : elle a réussi à percer au niveau international avec des cépages peu connus commercialisés en gros volumes et à de bons prix. C'est le cas du pinot grigio : d'après Ciatti, son prix atteint 120 euros à l'hectolitre pour des volumes de production de l'ordre de 120 hectolitres à l'hectare dans certaines régions. « *Le prosecco suit une tendance identique avec des prix bien valorisés* », note Florian Ceschi. L'Espagne saura-t-elle percer aussi avec ses cépages originaux comme le verdelho, qui connaît un certain succès en Australie ?

## **Une demande de sucre résiduel**

Parmi les autres pistes de développement évoquées figurent les vins édulcorés. « *Beaucoup de pays veulent du sucre résiduel* », constate encore Florian Ceschi. Il s'agit de vins avec environ 8g de sucre résiduel, qui, selon les courtiers présents, ne posent pas de problème au niveau du transport en vrac. On peut expédier du vin à 12g de sucre résiduel sans courir de risques qualitatifs en flexitank stérile, a-t-on en effet affirmé.

## **La France bien placée**

Dans tous les cas, la France dispose d'une offre adaptée avec des volumes intéressants pour

le marché mondial, a estimé le représentant de Ciatti. Le Languedoc-Roussillon dispose en effet de 1,3 million d'hectolitres de merlot, 860 000 hl de cabernet-sauvignon, 480 000 hl de chardonnay d'Oc et de 260 000 hl de sauvignon blanc, selon les données du courtier américain. Non seulement la France propose-t-elle des cépages internationaux en grande quantité dans un style adapté à la demande, mais elle emploie aussi des moyens techniques recherchés, comme la flash-détente, la micro-oxygénation et les copeaux, même si d'autres pays s'en servent encore plus. Selon Claire Brun, la professionnalisation est une condition essentielle pour réussir sur le marché du vrac, un marché qui s'internationalise de plus en plus ce qui impose ainsi des comparaisons entre pays fournisseurs. Ainsi, il est indispensable de proposer des normes, une traçabilité mais aussi une stabilisation à froid et une mise à disposition FOB. Avec la catégorie « Vin de France », les opérateurs français ont désormais la possibilité de mieux répondre à la demande internationale en termes de sourcing, même si, au bout du compte et de l'avis des courtiers internationaux, la notion de vin avec ou sans IGP en tant que telle n'influe pas positivement sur les prix.

*Sharon Nagel*