

**Petite dégradation du solde commercial en volume mais amélioration en valeur**

En 2003, les exportations totales de vin se replient de 4 % pour atteindre 15 millions d'hectolitres. Elles retrouvent leur niveau de 2000, inférieur de 1,5 million hl à leur niveau record de 1998. Les exportations réalisées en 2003 représentent un peu moins de 30 % de la récolte 2002. La baisse des exportations est imputable aux vins d'appellation tranquilles (-9 %). Les exportations de vin de table et de pays se sont stabilisées tandis que le champagne a continué de tirer son épingle du jeu avec des volumes en hausse de 7 %.

Toutefois, les résultats sont meilleurs en valeur. Avec 5,8 milliards d'euros, le chiffre d'affaires à l'exportation progresse de 1 % grâce à des prix moyens plus élevés en vins de table et de pays ainsi qu'en vin d'appellation, et une augmentation des ventes de champagne. Les importations ont atteint 4,8 millions hl en 2003 pour un montant de 0,47 milliard d'euro. Pour la première fois depuis 1998, nos importations ont progressé (+ 5 % en volume et + 1 % en valeur). Nos importations en provenance des pays tiers, notamment des pays du nouveau monde, ont progressé de 13 %, mais les vins chiliens, californiens, australiens et sud africains représentent seulement 9 % du total des volumes importés en 2003 contre 3 % en 1998. La part des vins du nouveau monde progresse lentement en France. Les importations en provenance de l'UE ont augmenté de 4 %

en 2003 et représentent 86 % du total importé. L'Espagne est devenu notre premier fournisseur en 2003 avec 43 % des volumes importés, devant l'Italie (20 %) et le Portugal (18 %). Les vins de table rouges représentent près de la moitié de nos importations.

**Des débouchés plus restreints pour les vins d'appellation tranquilles**

De l'ordre de 6 millions d'hectolitres, les exportations de vin d'appellation tranquilles se replient de 9 % en 2003 par rapport à 2002, mais restent toujours supérieures à leur niveau du début des années quatre-vingt-dix. Rappelons que l'année 1998 avait été exceptionnelle en raison d'une très forte demande mondiale (7,7 millions hl) due en partie à un engouement des Japonais pour les vins français, notamment les bordeaux. Le recul des exportations des vins d'appellation touche aussi bien les rouges (-8 %) que les blancs (-9 %). De l'ordre de 4,4 millions d'hectolitres, les exportations des vins rouges d'appellation ont diminué de 10 % vers l'UE et de 5 % vers les pays tiers. Les débouchés à l'exportation se sont maintenus pour les vins du Languedoc-Roussillon, après avoir diminué en 2002 il est vrai, et ont progressé seulement pour les vins du Val de Loire (+ 8 %). Les appellations de Bourgogne et du Beaujolais sont les plus pénalisées, avec des ventes en recul de 14 %. La baisse atteint 8 et 6 % pour les côtes du Rhône et les bordeaux. La nouvelle baisse des cours des vins de Bordeaux, intervenue à la fin du printemps 2003 n'a pas contri-

**Exportations de vin en 2003 :**

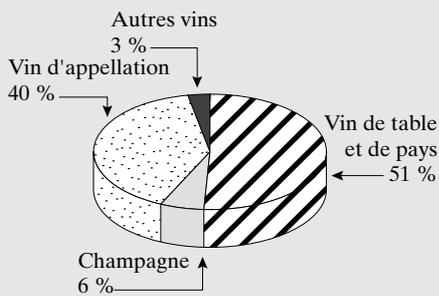
bué à relancer les exportations. Grâce à des expéditions de grands crus du millésime 2000 vers les États-Unis, les exportations de bordeaux rouges affichent toutefois de bons résultats en valeur (+ 10 %) et contribuent à la bonne tenue en valeur de l'ensemble des vins rouges d'appellation tranquilles (+ 2 %).

Sur le marché des vins blancs d'appellation tranquilles, la demande baisse de 9 % sur le marché communautaire et de 10 %, vers les pays tiers. Les exportations de vins de Bordeaux et de Val de Loire ont été bien plus limitées en 2003 avec des volumes en recul de 15 % et 12 %. La conjoncture n'a pas non plus été très favorable aux autres appellations blanches. Contrairement aux rouges, la valeur des exportations des AOC blanches a régressé (- 7 %).

**Des marchés stables en vin de pays et une demande dynamique en champagne**

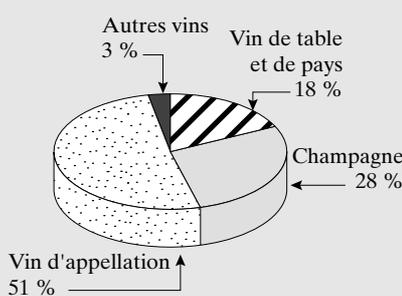
Après avoir connu un creux en 2000, les volumes exportés de vin de table et vin de pays se sont redressés de 4 % en 2001 et de 5 % en 2002. La hausse s'est stoppée en 2003, avec une stabilisation des exportations à leur niveau de 2002. Avec 7,6 millions d'hectolitres, les exportations de vins de table et de pays dépassent encore largement cette année celles des vins

**Volumes exportés : 15 millions hl**

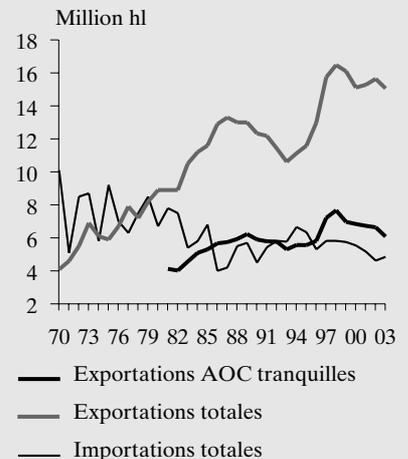


Source : Douanes

**Chiffre d'affaires à l'exportation : 5,8 milliards euros**



**Léger repli des exportations de vin en 2003**



Source : Douanes

## léger repli en volume mais hausse en valeur

d'appellation tranquilles (6 Mhl). L'évolution de la demande a été plus dynamique pour les vins blancs que pour les rouges. En valeur, les résultats des exportations sont honorables (+ 4 % en vin rouge et + 1 % en vin blanc) du fait d'un raffermissement des cours des vins de table et de pays lié aux petites récoltes 2002 et 2003. En 2003, les exportations de champagne se redressent de 7 % pour la deuxième année consécutive. Elles se rapprochent de leur niveau record de 1999 (1,07 million hl). Les ventes de champagne progressent surtout à destination des pays tiers avec une progression de 10 % vers les États-Unis. Dans l'UE, la progression des ventes a été également dynamique grâce à des achats importants du Royaume-Uni (+ 8 %). Les débouchés britanniques représentent près d'un tiers de nos exportations en volume.

### Les vins français moins recherchés sur les marchés européens

Les exportations françaises de vin ont reculé de 5 % en volume dans l'Union européenne, mais ont progressé de 1 % en valeur. Nos partenaires de l'Union européenne demeurent toujours nos principaux clients avec 72 % de nos exportations en volume et 60 % en valeur. La demande en vins français s'est repliée dans presque tous les États membres (- 1 % au Royaume-Uni, - 4 % en Allemagne, - 6 % vers l'UEBL, - 5 % vers les Pays-Bas...), en raison d'une mévente de 10 % des vins d'appellation tranquilles (- 15 % en Allemagne,

- 13 % aux Pays-Bas, - 8 % pour l'UEBL, - 2 % au Royaume-Uni).

C'est au Royaume-Uni que la baisse des ventes a été la plus limitée (- 1 %). Les résultats sont toutefois positifs en valeur (+ 7 %) grâce à des ventes importantes de vin d'appellation (30 % des ventes totales dans l'UE). Depuis 2001, le Royaume-Uni est notre plus gros client en volume comme en valeur. La consommation de vin connaît une progression régulière depuis une dizaine d'années, de l'ordre de 5 % par an, mais ce sont surtout les vins du nouveau monde qui ont tiré le plus profit de l'expansion du marché. De 1995 à 2002, les importations de vin du nouveau monde ont été multipliées par 5. Les vins australiens ont la faveur des consommateurs britanniques. Selon une étude d'Ubifrance (ex CFCE), ces derniers représentent aujourd'hui 22 % des ventes au Royaume-Uni contre 19 % pour les vins français. Les vins californiens arrivent en troisième position devant les vins italiens.

En 2003, les expéditions de vins français outre-Rhin ont baissé de 4 % en volume et de 3 % en valeur. Dans un contexte économique peu favorable, les Allemands auraient pour la première fois depuis la réunification réduit leurs achats de vin en 2003 (- 2 % en volume et - 4 % en valeur). Par ailleurs, l'été torride aurait sans doute eu un effet négatif sur la consommation de vin au profit de bières et de boissons sans alcool. Dans un pays où le dis-

count alimentaire tient une place importante, les consommateurs allemands privilégient de plus en plus les achats de vin de table et de pays avec mention du cépage au détriment des vins d'appellation. Les exportations de vin de table et de pays rouge progressent de 9 % en volume, en contraste avec le recul de 15 % des AOC rouges. Les résultats ne sont guère favorables pour les vins blancs : - 9 % pour les vins de table et de pays et - 18 % pour les vins d'appellation. Avec une part de marché estimée à 6 %, les vins du nouveau monde, en particulier les vins chiliens, consolident leur présence, surtout en rouge. L'Allemagne est le second pays consommateur de vins du nouveau monde dans l'UE après le Royaume-Uni. Malgré un taux de change défavorable à l'euro et une économie mondiale plutôt morose en 2003, nos débouchés vers les pays tiers se sont contractés seulement de 1 % en volume, mais ont gagné 2 % en valeur grâce aux ventes de grands crus bordelais aux États-Unis. La demande des États-Unis, du Japon et de la Suisse s'est repliée respectivement de 12 %, 7 % et 1 %. D'autres pays, notamment le Canada, autre grand client hors UE, ont toutefois accru leurs achats de vins français.

### Le Royaume-Uni est notre plus gros client

	Millions hl	Millions €	Prix moyen Douanes €/0,75 l
Royaume-Uni	3,26	1 300	2,99
Allemagne	2,85	671	1,77
UEBL	1,78	603	2,54
Pays-Bas	1,52	355	1,75
États-Unis	0,98	956	7,32
Canada	0,61	220	2,70
Suisse	0,60	311	3,89
Japon	0,59	372	4,73
Danemark	0,55	145	1,98
Italie	0,27	182	5,06
<b>Total 10 pays</b>	<b>13,01</b>	<b>5 115</b>	
<b>Total export</b>	<b>15,06</b>	<b>5 834</b>	

Source : Douanes

### Les exportations se replient en volume mais se redressent en valeur

Évolution 2003/2002 (en %)

	En volume			En valeur		
	UE	Pays tiers	Total	UE	Pays tiers	Total
Vin de table et de pays	+ 0	+ 2	+ 0	+ 6	- 8	+ 2
Vin d'appellation tranquille	- 10	- 6	- 9	- 3	+ 3	- 1
Champagne	+ 5	+ 11	+ 7	+ 7	+ 3	+ 6
Autres vins	- 26	+ 6	- 18	- 8	+ 5	- 4
<b>Total des exportations</b>	<b>- 5</b>	<b>- 1</b>	<b>- 4</b>	<b>+ 1</b>	<b>+ 2</b>	<b>+ 1</b>

Source : Douanes