

AGRIFRANCE NOTE DE CONJONCTURE 2017

LE MARCHÉ DES VINS AUX ÉTATS-UNIS



AGRIFRANCE
BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT

La banque
d'un monde
qui change

PANORAMA



FONCIER RURAL 2016

TERRES AGRICOLES	4
VIGNOBLES	14
FORÊTS	20

FOCUS



LE MARCHÉ DES VINS AUX ÉTATS-UNIS, NOUVEL ELDORADO POUR LES VINS FRANÇAIS ?

SURFACE ET PRODUCTION	28
CONSOMMATION	30
IMPORTATIONS AMÉRICAINES	34

PAR-DELÀ LES FRONTIÈRES, LES ÉTATS-UNIS, NOUVEL ELDORADO POUR LES PRODUCTEURS FRANÇAIS.

Comme chaque année, et maintenant depuis plus de 17 ans, Agrifrance et BNP Paribas Wealth Management ont le plaisir de vous fournir un éclairage sur les marchés du foncier rural français.

2016 confirme une augmentation du prix des terres, des vignes et des forêts. Dans un contexte de taux bas et de timide reprise économique, l'investissement en foncier rural est toujours très demandé en diversification de patrimoine.

Cependant, la baisse des revenus agricoles entraîne pour la première fois un ralentissement du prix du foncier agricole.

Le marché des forêts reste très soutenu et la demande est toujours supérieure à l'offre alors que les prix du bois baissent, sauf pour le chêne.

En viticulture, malgré un millésime 2016 qui a encore connu une récolte à la peine, le marché des vignes se redresse depuis plusieurs années. Le difficile exercice du « mix » volume-prix se confirme. Les trésoreries restent tendues et les stocks baissent dans certaines régions. Seul le segment haut de gamme est capable d'absorber de fortes hausses du prix à la bouteille. Les marchés à l'exportation sont plus que jamais les bienvenus.

En deuxième partie, notre focus est consacré cette année au marché devenu depuis 2013 le premier marché mondial du vin en valeur : les États-Unis.

Avec un chiffre d'affaires 2016 de plus de 8 milliards d'Euros pour les vins et spiritueux, les expéditions vers les États-Unis progressent de 8,1 %, et les perspectives sont très favorables pour les vins français.

La concurrence est rude, mais le terroir français possède de nombreux atouts au pays de l'Oncle Sam !

Nous espérons que vous apprécierez cette nouvelle édition et que cette étude suscitera un réel intérêt.

Bonne lecture.

B. Léchenault,
Directeur d'Agrifrance.

A woman with long, dark, wavy hair is shown from the back, looking out over a vast field of green plants. The scene is bathed in the warm, golden light of a sunset or sunrise, with the sun low on the horizon, creating a soft glow and long shadows. The background is slightly blurred, emphasizing the woman and the foreground plants.

01

PANORAMA DU
FONCIER RURAL
EN 2016



P. 4 TERRES AGRICOLES
P. 14 VIGNOBLES
P. 20 FORÊTS



TERRES AGRICOLES

RÉCOLTE 2016

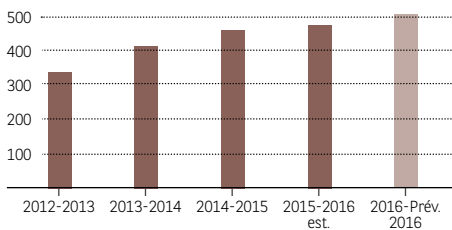
DES RENDEMENTS HISTORIQUEMENT FAIBLES EN FRANCE ET DES PRIX MONDIAUX EN BAISSÉ

2 069

MILLIONS DE TONNES DE RECOLTE MONDIALE DE CÉRÉALES EN 2016

Contrairement à la France, la récolte mondiale de céréales est abondante. 2016-2017 est un record et les stocks mondiaux continuent de grossir.

Évolution des stocks mondiaux de céréales (en millions de tonnes)



Sources : Les Echos, Bloomberg International, Grain Council

55,1

MILLIONS DE TONNES DE CÉRÉALES DE PRODUCTION FRANÇAISE EN 2016

En raison de mauvaises conditions climatiques, elle est la plus faible depuis 2003. Sur un an, elle diminue de 24 %.

-16%

BAISSE DU REVENU AGRICOLE EN 2016

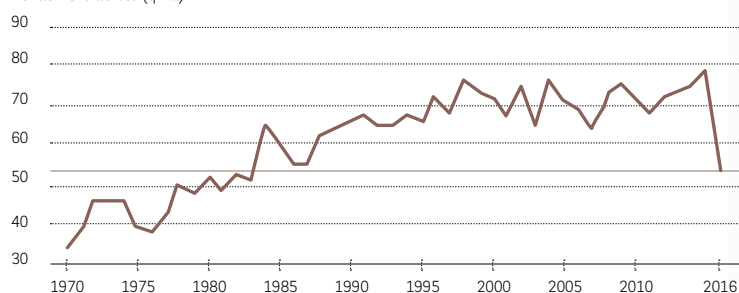
2016 restera une année noire pour les productions agricoles. Pour les céréaliers, toutes les conditions étaient réunies pour que leur revenu baisse. Cours des céréales et rendements en berne, c'est la double peine. Seul point positif, les charges reculent, en particulier les dépenses de carburant (-17,2 %) et les engrais (-5,5 %) où les livraisons auraient diminué de 36 %. Côté investissement, les ventes de matériels agricoles neufs reculent de 16 %.

Face à cette situation, environ un tiers des 467 000 exploitations agricoles seraient dans des situations financières tendues. Le nombre d'exploitations agricoles a baissé de 1,3 % en 2015 et la superficie moyenne par exploitant continue de croître : passant de 54,2 hectares en 2014 à 54,7 hectares en 2015. Le besoin en fonds de roulement augmente et les professionnels commencent à s'interroger sur des nouveaux modes de financement du foncier et du capital d'exploitation: crowdfunding, portage du foncier par des investisseurs extérieurs...

BLÉ TENDRE

LE PLUS FAIBLE
RENDEMENT DEPUIS
LE DÉBUT DES ANNÉES 80

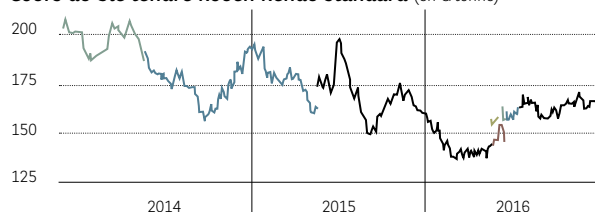
Rendement du blé (q/ha)



Source : Agreste - Statistique agricole annuelle 1970-2015/Conjoncture 2016

La production française atteint seulement 28 millions de tonnes, contre 41 millions en 2015. La récolte française chute de 32 % par rapport à 2015 et baisse de 24 % par rapport à la moyenne 2011-2015. Le rendement en blé tendre est le plus faible depuis plus de trente ans. La moyenne française s'établit à 53,6 quintaux/ha, contre 79,4 quintaux/ha en 2015 ! Le blé a particulièrement souffert des intempéries. De mars à mi-mai, la fraîcheur, le manque de luminosité et l'excès d'humidité ont contrarié le développement des cultures, notamment dans la moitié Nord. Mai et juin, lors des périodes de la fécondation et du remplissage des épis, ont été particulièrement critiques. Les traditionnelles bonnes régions céréalières à fort potentiel agronomique et la Région Centre Val de Loire sont particulièrement touchées. Le rendement recule de 48 % en Ile-de-France et de 38 % dans le Centre Val de Loire ! Face à ces conditions difficiles, la qualité des blés français demeure atypique, avec des poids spécifiques (ou poids volumiques qui mesurent la densité des grains) en recul sensible.

Cours du blé tendre Rouen Rendu standard (en €/tonne)



Source : Terre Net

Malgré une forte progression de la demande, le stock mondial de fin de campagne atteint lui aussi des sommets, avec 248 millions de tonnes. La production mondiale se caractérise par une abondance de blés fourragers au détriment des blés de qualité, d'où une forte segmentation du marché et une relative pression sur les prix. Les prix moyens ont peu augmenté et atteignent 169 €/tonne en janvier 2017.

La demande mondiale est en augmentation et de nombreux marchés émergents, en Afrique et en Asie, ou même en Amérique Latine sont devenus clients de la Russie.

-32%
BAISSE DE LA RÉCOLTE
FRANÇAISE PAR RAPPORT
À 2015.





LA RUSSIE, PREMIER FOURNISSEUR DE BLÉ DE LA PLANÈTE

Absente du marché il y a encore quelques années, la Russie est aujourd'hui le premier pays exportateur de blé devant les États-Unis et l'Europe. Elle représente une surface de plus de 40 millions d'hectares et produit plus de 100 millions de tonnes. Cette année la récolte est la plus abondante depuis 40 ans. La baisse du rouble a rendu le blé russe très compétitif à l'international. L'objectif à moyen terme du pays est d'atteindre 130 millions de tonnes grâce à l'amélioration de sa productivité. La demande mondiale est en augmentation et de nombreux marchés émergents en Afrique et en Asie ou même en Amérique Latine, sont devenus clients de la Russie.

MÉTÉO 2016

UNE ANNÉE MARQUÉE PAR DES ÉPISODES EXCEPTIONNELS

L'année 2016 affiche des moyennes quasi normales de température et de précipitations : elle cache cependant des épisodes exceptionnels.

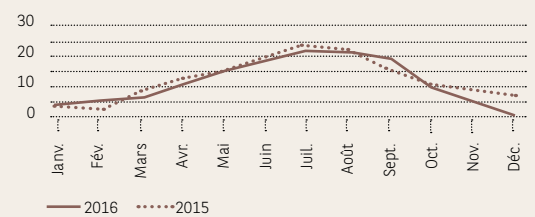
Côté température, 2016 est une année quasi normale et affiche une moyenne de 12,7°C, ce qui représente une hausse de plus 0,5 °C par rapport à la moyenne des 5 dernières années.

En ce qui concerne les précipitations l'année se termine avec 739 mm, ce qui n'a rien d'exceptionnel. La moyenne normale tourne autour de 769 mm.

Pourtant, les agriculteurs et les viticulteurs ont pu constater que 2016 ne fut pas ordinaire, car les précipitations ont été très mal réparties.

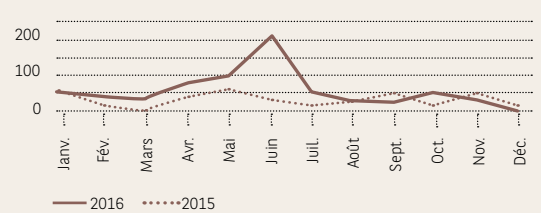
À la fin des six premiers mois, on enregistrait déjà les trois quarts des précipitations d'une année normale ! Ensuite, il n'a pratiquement pas plu. Puis, nous avons connu des vagues de chaleur en juillet et en août 2016, un mois de septembre très chaud et un automne très sec, ce qui a été plutôt favorable aux vendanges. Enfin, l'année s'est terminée avec un record de l'ensoleillement. Décembre a connu 28 jours de soleil dans le mois, ce qui est exceptionnel.

Températures mensuelles 2015 / 2016 (en °C)



Sources : Météo France et Météo Alsace

Précipitations mensuelles 2015 / 2016 (en mm)



Sources : Météo France et Météo Alsace

-9%
BAISSE DE LA RÉCOLTE
FRANÇAISE PAR RAPPORT
À 2015.

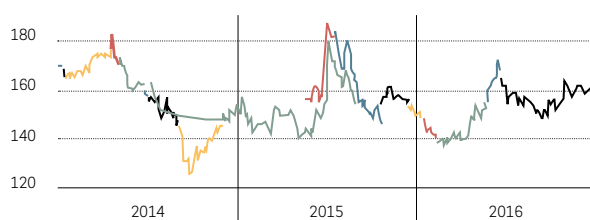
MAÏS

BAISSE DE LA PRODUCTION

La production française de maïs-grain est en baisse de 9 % sur un an et de 20 % par rapport à la moyenne 2011-2015. Elle culmine à 12,5 millions de tonnes, contre 13 en 2015 et 18 en 2014. Les rendements présentent une grande amplitude selon les régions. La moyenne est quasi stable à 82 quintaux/ha (contre 80 quintaux/ha en 2015). Pour la deuxième année consécutive, un déficit estival de pluie explique ces faibles rendements, surtout sur les parcelles non irriguées.

La production mondiale avec 1 030 millions de tonnes est importante. La progression de la production américaine, du Brésil et de l'Argentine expliquent cette hausse de 70 millions de tonnes sur l'année. Les stocks mondiaux (218 millions de tonnes) sont proportionnellement moins importants que pour le blé : 22 % de la consommation, contre 32 % pour le blé. Les prix moyens évoluent peu et atteignent 162 €/tonne en janvier 2017.

Cours du maïs Bordeaux Rendu (en €/tonne)



Source : Terre Net

COLZA

RECU DE LA PRODUCTION

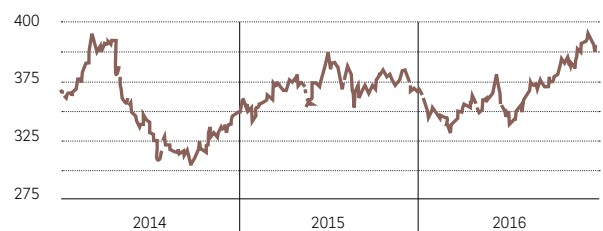
La récolte de colza s'établit à 4,6 millions de tonnes (moins 13 % sur un an). Le rendement moyen de 30,6 quintaux/ha diminue de 14 % par rapport à 2015 et de 11 % par rapport à la moyenne 2011-2015. Le colza a moins souffert des mauvaises conditions climatiques printanières que les autres cultures d'hiver. Le manque de luminosité, les maladies et les attaques d'insectes ont principalement amputé le rendement dans le bassin Parisien et dans l'Est de la France.

Pour l'ensemble de l'UE, la tendance est identique avec un rendement moyen de 31 quintaux/ha, contre 33 quintaux/ha en 2015 et 36 quintaux/ha en 2014. Malgré une petite augmentation des surfaces, la production globale européenne est en baisse de 8 % par rapport aux années précédentes. La tendance est identique à l'échelle mondiale, avec une production de 67,6 millions de tonnes, en baisse de 2 et 4 millions de tonnes par rapport à 2015 et 2014.

Cette baisse générale des disponibilités se répercute logiquement par une remontée des cours dans un contexte de hausse générale du prix des huiles végétales. Celle-ci s'avère toutefois limitée par les soubresauts des cours du pétrole et par une production mondiale record de graines oléagineuses (en particulier pour le soja). Après une forte embellie en 2016, les prix moyens baissent et atteignent moins de 400 €/tonne en janvier 2017.

-13%
BAISSE DE LA RÉCOLTE
FRANÇAISE PAR RAPPORT
À 2015.

Cours du colza Rouen Rendu (en €/tonne)



Source : Terre Net

TOURNESOL

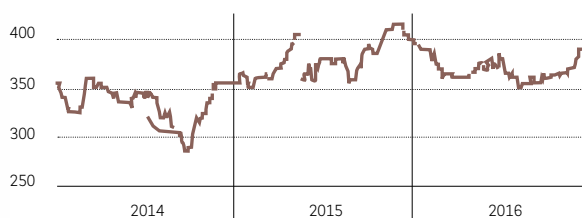
BAISSE DES SURFACES
EN FRANCE

La production de tournesol s'établit à 1,2 millions de tonnes. Elle augmente de 4,6 % par rapport à 2015, année de faible rendement en raison de la sécheresse. Néanmoins, 2016 est inférieure de 21 % à la moyenne 2011-2015. Les surfaces de 585 000 ha diminuent de 16 %. Le rendement moyen en 2016 se redresse légèrement à 21,2 quintaux/ha (contre 19,2 quintaux/ha l'an dernier). La médiocre performance de 2015 est sans doute à l'origine de cette désaffection pour le tournesol qui touche l'ensemble des régions de production.

À l'échelle de l'UE, les surfaces sont à peu près stables à 4,16 millions d'hectares, tandis que la production s'afficherait en hausse à environ 8,3 millions de tonnes (contre 7,8 millions de tonnes en 2015 et plus de 9,3 millions de tonnes en 2014). Les surfaces mondiales atteignent leur plus haut niveau historique, à 24,8 millions d'hectares, pour une production totale en forte hausse, à 44 millions de tonnes.

Ces bonnes récoltes de tournesol et, de manière plus générale, de graines oléagineuses se répercutent logiquement sur les cours. Les prix moyens sont en retrait par rapport au colza et atteignent 380 €/tonne en janvier 2017.

Cours du tournesol Saint-Nazaire Rendu (en €/tonne)



Source : Terre Net

+4,6%

D'AUGMENTATION DE LA PRODUCTION
PAR RAPPORT À 2015.



-25%

DE BAISSÉ DE LA RÉCOLTE
FRANÇAISE PAR RAPPORT
À 2015.

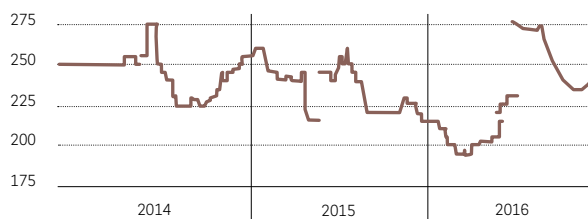
PROTÉAGINEUX

CHUTE DES RENDEMENTS EN POIS

Les conditions climatiques du printemps ont durement pénalisé les rendements, qui s'avèrent d'une médiocrité inhabituelle. Ils seraient compris entre 26 et 29 quintaux/ha, contre 39 quintaux/ha en 2015. La production en 2016 est de 456 000 tonnes, contre 662 000 tonnes en 2015.

Côté débouchés, après trois campagnes au ralenti, l'Inde a accéléré les expéditions à l'international. Côté prix, l'avance de la récolte française sur celle du Canada a permis quelques expéditions jusqu'à 290 €/tonnes rendu Rouen. Depuis 2016, les prix sont en baisse et l'écart de prix avec le blé (environ 70 €/tonnes) limite encore les utilisations en alimentation animale. Les prix moyens évoluent peu et atteignent 240 €/tonne en janvier 2017.

Cours du pois alimentaire Rouen Rendu (en €/tonne)



Source : Terre Net

MARCHÉ DU FONCIER AGRICOLE

RALENTISSEMENT DE LA HAUSSE
DU PRIX DU FONCIER AGRICOLE 2016



6 035€

PRIX MOYEN D'UN HECTARE
DE FONCIER AGRICOLE EN FRANCE
EN 2016

+5%

PAR AN SUR LES 10 DERNIÈRES
ANNÉES

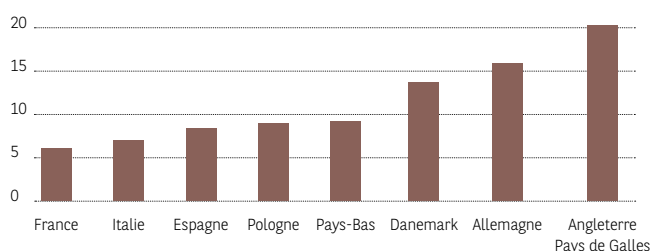
Des prix toujours en progression,
alors que la rentabilité des exploitations baisse depuis 3 ans

En 2016, un hectare de foncier agricole cote en moyenne 6 035 Euros contre 5 835 Euros en 2015. La hausse du prix des terres continue en 2016 (3,4 % par rapport à 2015), mais elle se poursuit à un rythme moins soutenu que sur les 10 dernières années (5 % par an). Cette tendance est à mettre en perspective avec la baisse des revenus et des prix des produits agricoles. Pour autant, le foncier agricole français demeure moins cher que le foncier agricole européen. À ce titre, le nombre d'années nécessaires pour rembourser un hectare de foncier reste moins

important en France que dans d'autres pays européens. En moyenne, il faut par exemple 6 années de valeur ajoutée pour rembourser un hectare de foncier français, contre 20 en Angleterre et au Pays de Galles.

Nombre d'années nécessaires pour acquérir un hectare de terre

Rapport Prix des terres/Valeur Ajoutée corrigée à l'hectare en 2014 (en années)



Source : SAFER

ÉVOLUTION DU PRIX DU FONCIER
LIBRE DE BAIL

	France	Terres	Prairies
2016-2015	3,4%	3,6%	3,2%

Source : Valeurs vénales

Le prix des terres en zone de grandes cultures, toujours supérieur à celui des zones d'élevages

La hiérarchie des prix entre les différents systèmes de production reste inchangée : le prix consenti en zone de grandes cultures s'établit en moyenne à 7 270 Euros par ha, contre 4 800 Euros par hectare dans les zones de polyculture-élevage. Soit un écart de plus ou moins 17 % par rapport à la moyenne nationale. Les prix progressent légèrement plus dans les zones de grandes cultures (3,6 %), que dans les zones d'élevage (3,2 %).

En haut de l'échelle, les meilleures zones céréalières dominent avec un prix du foncier supérieur à 15 000, voire 20 000 Euros par hectare. On peut citer la région Hauts de France qui comprend le Nord Pas de Calais, le Santerre, la Champagne Crayeuse ou le Saint Quentinnois... ou certaines régions du Sud de la France, comme la Crau, ou la Vallée de la Durance.

En bas de l'échelle, le foncier le moins cher cote entre 2 500 et 3 000 Euros par hectare, comme par exemple, la Mayenne, le Jura ou le Morvan.

Des rendements toujours très positifs dans le contexte économique actuel.

ÉVOLUTION DU PRIX DU FONCIER LOUÉ

	France	Terres	Prairies
2016-2015	3,2%	3,2%	3,2%

Source : Valeurs vénales

Pour un propriétaire bailleur, le foncier loué cote en moyenne 4 950 Euros par hectare, soit 18 % de moins que du foncier libre de bail. Il progresse de 3,2 % par rapport à 2015, comme pour les terres et les prairies louées.

RENDEMENT DU FONCIER LOUÉ

	France	Terres	Prairies
2016	3,4%	3,1%	3,9%

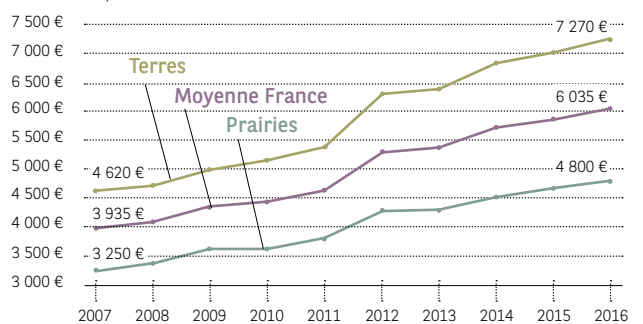
Source : Valeurs vénales

Le fermage moyen en 2016 s'établit à 169 Euros par hectare. Comparé au prix du foncier loué, le rendement locatif brut s'élève en moyenne en 2016 à 3,4 %. En fonction des régions et du type de foncier, ce rendement brut moyen oscille entre 3,1 % pour les terres céréalières et 3,9 % pour les prairies.

Malgré un indice des fermages en baisse pour la première fois depuis 6 ans, l'investissement en foncier agricole demeure toujours intéressant dans le contexte économique actuel. Sur 10 ans, les loyers ont progressé en moyenne de 2,4 % et rares sont les départements à avoir un rendement du capital loué inférieur à 2,5 %.

Évolution du prix du foncier agricole en France (libre de bail)

Prix en Euros par hectare



Source : Valeurs vénales



4 950€

PRIX MOYEN D'UN HECTARE
DE FONCIER AGRICOLE LOUÉ
EN FRANCE EN 2016

+3,2%
PAR RAPPORT À 2015

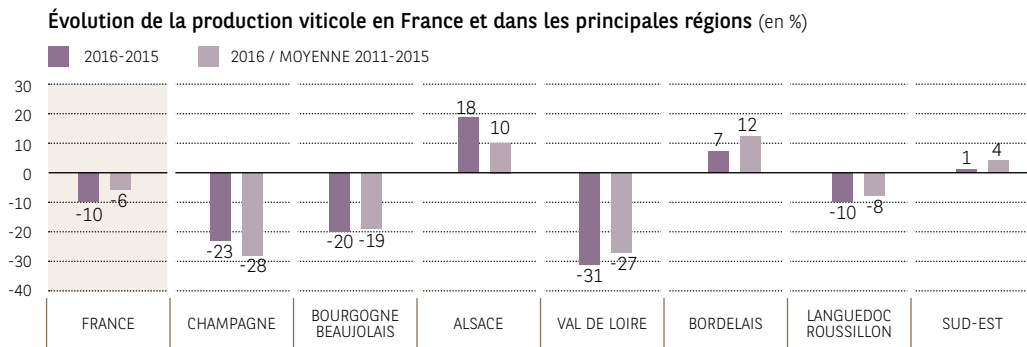


VIGNOBLES

VIN

PRODUCTION VITICOLE EN BAISSÉ, AVEC DE FORTS CONTRASTES RÉGIONAUX

La récolte française s'établit en 2016 à 43,2 millions d'hectolitres, soit un niveau inférieur de 10 % à celui de 2015 et de 6 % à la moyenne des cinq dernières années.

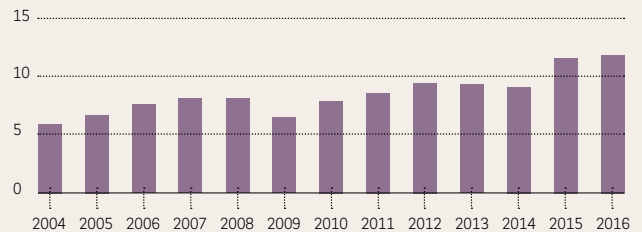


Source : Agreste

En 2016 pour les viticulteurs, la météo a également été très compliquée. Un printemps humide avec une forte pression parasitaire, ainsi que des gelées nocturnes et tardives, ont eu raison de la production dans certains secteurs. Fort heureusement, à partir du mois de juillet, un temps sec et très chaud a bloqué la maturation des raisins. Les précipitations à partir de la mi-septembre ont été bénéfiques aux vignobles dont les vendanges n'avaient pas débuté.

La France garde son rang de deuxième pays producteur de vin dans le monde. L'Italie se maintient sur la plus haute marche du podium, et creuse même l'écart, avec 48,8 millions d'hectolitres (moins 0,2 %). L'Espagne complète l'habituel trio de tête des producteurs mondiaux (+1 % à 37,8 millions d'hectolitres), contrairement à l'Argentine qui a perdu 35 % de sa récolte (8,8 millions d'hectolitres) et le Chili 21 % (10 millions d'hectolitres). Globalement la production mondiale de vin en 2016 régresse à 259 millions d'hectolitres (moins 5 %), soit l'une des plus faibles depuis vingt ans.

Exportations vins et spiritueux : évolution du solde commercial depuis 2004 *En milliards d'Euros*



Source : FEVS

Côté export, bonne nouvelle pour l'exercice 2016. La France avec un chiffre d'affaires pour les vins et spiritueux de 11,9 milliards d'Euros et une hausse de 1,2 %, conforte le record enregistré en 2015. Grâce à un excédent de 10,5 milliards d'Euros, les vins et spiritueux conservent leur place de second poste excédentaire de la balance commerciale de la France, derrière l'aéronautique en baisse de 16 % et devant les parfums et cosmétiques en hausse de 2 %. Les États-Unis, avec un chiffre d'affaires en hausse de 11 %, représentent la première destination des vins français en valeur, alors que l'Allemagne représente le premier marché en volume.

43,2

MILLIONS D'HECTOLITRES POUR LA RÉCOLTE FRANÇAISE EN 2016

-10% DE BAISSÉ PAR RAPPORT À 2015

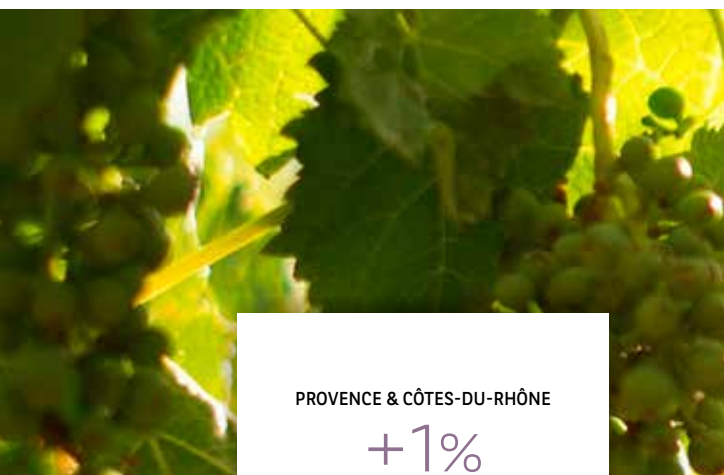
-6% DE BAISSÉ PAR RAPPORT À LA MOYENNE DES 5 DERNIÈRES ANNÉES

VIN

.....

DE FORTS CONTRASTES RÉGIONAUX

La situation est très contrastée d'une région à l'autre. Le Val de Loire, la Champagne, la Bourgogne et le Languedoc-Roussillon sont les 4 régions les plus touchées, alors que le Bordelais, l'Alsace et le Sud-Est augmentent leur production.



PROVENCE & CÔTES-DU-RHÔNE

+1%

HAUSSE DE LA PRODUCTION
PAR RAPPORT À 2015

Provence et Côte-du-Rhône

La production est en hausse de 1 % par rapport à 2015. Les précipitations de septembre et octobre ont permis de compenser le déficit initial de production.

Dans les Côte-du-Rhône, du fait d'une petite récolte en 2015, les ventes de rouges reculent de 15 %, mais les prix gagnent 3 %, pour s'établir à 142 €/hl.

En Provence, les vendanges ont été décalées de 3 à 10 jours par rapport à celles de 2015. La récolte est très hétérogène selon les départements, les cépages et les parcelles.

Si l'été sanitaire de la vigne est resté excellent, c'est grâce aux épisodes de mistral du mois de septembre, qui ont aidé à vendanger dans les meilleures conditions. Côté prix, la tendance s'est retournée sur le marché du vrac des rosés. Le repli, en volume comme en valeur, touche aussi bien les vins de pays que l'appellation Côte de Provence. Le marché des rouges, par contre, reste porteur.

Champagne

La production est en baisse de 23 % par rapport à 2015, conséquence de plusieurs jours de gel au printemps auxquels s'ajoutent les pertes dues au mildiou. Elles sont aussi cause d'une extrême hétérogénéité de maturité entre cépages, secteurs et parcelles.

Fort heureusement, les conditions climatiques ont été particulièrement favorables au moment des vendanges et ont permis une récolte tardive en Chardonnay. Par conséquent, les grappes ont eu un poids plus important que prévu.



CHAMPAGNE

-23%

BAISSE DE LA PRODUCTION
PAR RAPPORT À 2015

Bourgogne et Beaujolais

La production de l'ensemble du vignoble de Bourgogne-Beaujolais est en baisse de 20 % par rapport à 2015.

En Bourgogne, la production recule de 34 % ! Cette baisse est la conséquence d'un gel qui a atteint le vignoble fin avril de manière hétérogène sur 10 000 ha du vignoble. Plusieurs épisodes de grêle en mai ont engendré également de lourds dégâts.

Au sud, dans le Beaujolais, malgré de sévères épisodes de grêle touchant 2 200 hectares de vignes à hauteur de 50%, la récolte est supérieure à l'année 2015 et surtout à la moyenne des 5 précédentes années (en hausse de 40 %).



Côté marché, les vins de Bourgogne maintiennent une croissance constante à l'export (2,8 % en volume et 6,4 % en chiffre d'affaires sur les 9 premiers mois de 2016). En valeur, les États-Unis, le Canada, le Japon et Hong Kong poursuivent leur progression. Le Royaume-Uni et la Suisse ont fortement augmenté leurs importations.



Languedoc-Roussillon

La production a diminué de 10 % sur un an en conséquence d'un printemps et d'un été particulièrement secs, notamment dans le Roussillon. Les précipitations de mi-septembre ont été bénéfiques aux vignobles les plus tardifs, notamment dans le Gard et dans l'Aude où une part des volumes manquants a été comblée.

Centre Val de Loire

Dans le vignoble du Centre Val de Loire, avant des vendanges terminées fin octobre, la production est en diminution de 31 % par rapport à 2015. Les vignes ont été touchées par quelques foyers initiaux de botrytis* et par le gel de fin avril (10 à 50 % de pertes selon les secteurs). Dans le Centre, les précipitations survenues en fin d'été ont permis de réduire la baisse.



Bordelais

Les vendanges se sont déroulées dans d'excellentes conditions climatiques. Les précipitations de fin d'été ont permis d'assurer des volumes suffisants malgré le stress hydrique qu'a connu le vignoble.

La production de vin dans la région bordelaise est proche de 5,7 millions d'hectolitres, un record depuis 2009. Elle est supérieure de 7% à celle de 2015 et de 12% à la moyenne 2011-2015. Dans l'appellation Bordeaux, les ventes progressent de 7 % et le prix moyen s'établit à 138 €/hl.

Dans le reste du Sud-Ouest, là aussi, l'état sanitaire a été excellent au moment des vendanges. La production est revue en légère hausse depuis la dernière estimation, conséquence des précipitations de fin d'été. Ainsi, la production serait stable par rapport à 2015.



* Le botrytis, ou pourriture grise, est une maladie de la vigne causée par un champignon. Cette maladie a des effets redoutables sur la qualité des raisins et des vins.

FONCIER VITICOLE

GRÂCE À UNE MEILLEURE SANTÉ ÉCONOMIQUE
DU SECTEUR VITICOLE FRANÇAIS, RARES SONT LES
APPELLATIONS OÙ LE PRIX DU FONCIER BAISSE EN 2016.



140 000 €

PRIX MOYEN D'UN HECTARE DE VIGNE
EN FRANCE EN 2015

+6,7%

PAR AN SUR LES 10 DERNIÈRES ANNÉES

Même si les prix du foncier sont plutôt stables en entrée de gamme, on assiste depuis une petite dizaine d'années à une remontée des prix moyens. Cette hausse est principalement due à l'AOP Champagne, mais aussi à d'autres bassins tels que le Bordelais (premier marché en valeur), la Bourgogne, la Vallée du Rhône et la Provence. Sur 10 ans et sur toutes les appellations, les prix progressent de 6,7 % par an. Hors Champagne, cette hausse annuelle recule à 3,8 % en moyenne.

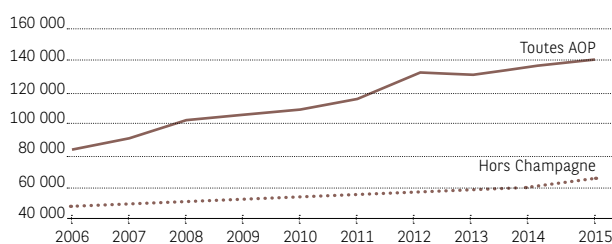
Comme en agriculture, près d'un hectare sur 3 est vendu loué et le marché des transactions représente moins de 2 % de la surface globale. Le prix moyen des vignobles s'établit autour de 140 000 Euros par hectare, mais il existe des différences notables par région et par appellation.

Bordeaux

Le marché du foncier viticole est très dynamique dans le Bordelais. Environ 2 % de la surface des 115 000 hectares sont vendus chaque année. Ce qui représente environ 2 500 hectares. La palette est large et ouverte à tous les profils d'acheteurs : de 15 000 Euros l'hectare pour un Bordeaux à plus de 3,3 millions d'Euros l'hectare en Pomerol. Les prix progressent dans les appellations prestigieuses. Saint Emilion à 1 500 000 Euros l'hectare est en hausse de 21,3 % par rapport à 2015. Pomerol

Évolution du prix des vignes en France depuis 2006

Prix en Euros par hectare



Source : Agreste - SAFER

progressive de 15,6 % en un an et détient le record de valorisation. En Saint Estèphe, les prix progressent de 10 % : il faut compter entre 732 000 Euros pour un hectare contre 663 000 Euros un an auparavant. Margaux et Saint Julien sont valorisés à plus d'un million et demi d'Euros l'hectare. Pauillac ne détient plus le record de prix et se valorise tout de même à 2 751 000 Euros l'hectare.

En bas de gamme, les appellations augmentent moins fortement. Bordeaux et Fronsac se redressent et augmentent de 5 %, après avoir perdu plus de 50 % durant les 20 dernières années.

Bourgogne

Le foncier viticole bourguignon est rare et très divers avec ses 101 AOC et ses 1 247 climats classés à l'UNESCO. Les précédentes grandes transactions provoquent un engouement toujours plus croissant. En appellation Village, il faudra compter entre 0,8 et 1,3 millions d'Euros par hectare, alors qu'un Premier Cru cote entre 2 et 3 millions environ pour les plus belles appellations. Quant aux Grands Crus très rares, les prix flambent. Cette tension provoque des remous sur toute la région et les viticulteurs Côte-d'Oriens prospectent les vignobles moins chers, entre 20 000 et 100 000 Euros l'hectare, de la Saône-et-Loire ou du Beaujolais. La demande s'accroît, encouragée par une pénurie dans l'approvisionnement de raisins.

Val de Loire

La demande est surtout locale. Les investisseurs extérieurs regardent peu cette région qui a pourtant de nombreux atouts. Le foncier viticole ne progresse pratiquement pas sur les 10 dernières années. Il faut compter 18 500 Euros par hectare pour un Anjou et 64 700 Euros par hectare pour un Saumur-Champigny.

Côtes du Rhône

Au nord, le marché est très étroit, les prix pratiqués en Côte-Rôtie ou Hermitage peuvent rapidement dépasser 1,2 millions d'Euros l'hectare. L'appellation Hermitage cote 1 275 000 Euros et progresse de 5 %, alors qu'en Côte-Rôtie, le prix est de 1 230 000 Euros et il progresse de 4,5 % par rapport à 2015.

Plus au sud, en Côtes du Rhône méridionales, l'AOP Côte du Rhône cote 15 à 25 000 Euros l'hectare, là où un Côte du Rhône

Village vaut 25 à 30 000 Euros par hectare. Les crus ont le vent en poupe et poursuivent leur bonne progression. Châteauneuf du Pape progresse de 2,5 % et est toujours en tête des appellations du secteur à 433 000 Euros par hectare.

Provence

Le rosé de Provence poursuit sa progression et étend sa notoriété à l'export. Les entrepreneurs de la filière viticole de Champagne, Bordeaux, Bourgogne, Côte du Rhône souhaitent élargir leur gamme avec du rosé de Provence. L'AOP Cassis, mais surtout Bandol connaissent toujours des prix soutenus. Il faut compter 162 500 Euros par hectare en Bandol (en hausse de 2,5 %) contre 144 500 Euros par hectare en Cassis.

En Coteaux d'Aix, le foncier se stabilise à 45 260 Euros par hectare, alors que le Côte de Provence cote entre 50 et 60 000 Euros par hectare. En zone littorale, les prix en Côte de Provence augmentent et affichent 120 à 150 000 Euros par hectare au maximum.

Champagne

Le marché reste leader en valeur. Il est alimenté par des petites surfaces cédées de 15 ares en moyenne. L'offre est ainsi accessible à un grand nombre d'acheteurs restant majoritairement des viticulteurs implantés. Le prix moyen de l'hectare de vigne en AOP Champagne s'établit ainsi à 1,2 millions d'Euros environ. Il a atteint un palier en 2014 et a baissé en 2015, pour augmenter de 1,8 % en 2016. Malgré tout, le prix de la vigne en Champagne a progressé de 3,3 % annuellement depuis 10 ans.

Dans le secteur très prisé de la côte des blancs, les prix oscillent entre 2 millions en moyenne à 2,2 millions d'Euros maximum.

<p>BORDELAIS</p> <p>Bordeaux Rouge : 24 750 €/ha</p> <p>St Émilion : 1 559 250 €/ha</p> <p>St Estèphe : 732 000 €/ha</p> <p>Pauillac : 2 751 000 €/ha</p> <p>Margaux / Saint Julien : 1 596 000 €/ha</p> <p>Pomerol : 3 360 000 €/ha</p>	<p>CÔTES DU RHÔNE</p> <p>Hermitage : 1 275 000 €/ha</p> <p>Côte-Rôtie : 1 230 000 €/ha</p> <p>Chateauneuf du Pape : 433 220 €/ha</p> <p>Gigondas : 98 210 €/ha</p> <p>Vacqueyras : 122 640 €/ha</p> <p>Côtes du Rhône Villages : 32 000 €/ha</p> <p>Côtes du Rhône : 25 000 €/ha</p>	<p>BOURGOGNE</p> <p>Grands Crus : > 15 000 000 €/ha</p> <p>Premiers Crus : 1 500 000 à 3 000 000 €/ha</p> <p>Villages : 800 000 à 1 300 000 €/ha</p> <p>BEAUJOLAIS</p> <p>Beaujolais : 15 000 €/ha</p> <p>Crus du Beaujolais : 70 000 à 100 000 €/ha</p>	<p>PROVENCE</p> <p>Côte de Provence : 60 000 €/ha</p> <p>Bandol : 162 500 €/ha</p> <p>Cassis : 150 000 €/ha</p>	<p>VAL DE LOIRE</p> <p>18 500 à 64 700 €/ha</p> <p>CHAMPAGNE</p> <p>1 200 000 €/ha</p>
---	--	--	---	--



Prix maximums 2016
Source : Valeurs Vénales 2017



FORÊTS

MARCHÉ DES BOIS

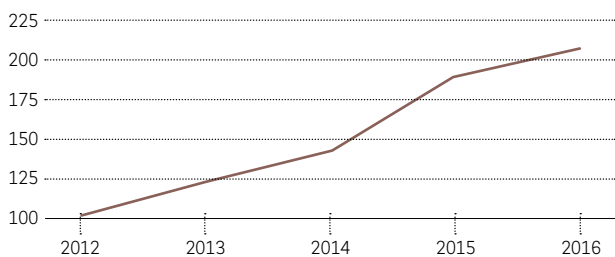
DES MARCHÉS INDOLENTS ET VOLATILS



Chênes: seul champion dans un marché globalement à la peine.

Avec une nouvelle hausse de près de 5 % par an durant les 5 dernières années, les prix atteignent à nouveau un sommet et dépassent ceux d'avant la crise de 2007-2008. L'offre de belle qualité est rare et les prix explosent. La dernière hausse annuelle est supérieure à 10 %. Les marchés du bois à merrain, de l'ébénisterie ou du placage peuvent atteindre 300 à 400 Euros le mètre cube sur pied. Les prix de qualité moyenne tournent autour de 200 Euros le mètre cube sur pied. A l'international, le renchérissement du dollar US rend attractifs les produits de la zone Euro et dope les exportations en Asie. La demande chinoise reprend.

Ventes publiques ONF Beaune (Côte-d'Or) (Prix en Euros courant/m³ sur pied)

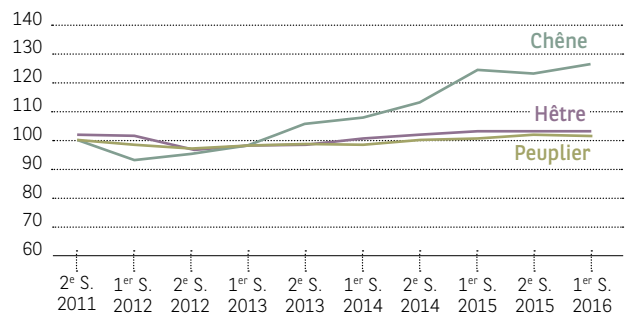


Source : ONF

Dans les autres essences en feuillus

Évolution du prix des feuillus vendus sur pied (base 100 : 2^e semestre 2011)

Prix par hectares



Source : Agreste

Le marché du hêtre est dominé par une forme de statu quo. Les prix sont médiocres depuis 2011. Les cours évoluent peu entre 45 et 60 Euros par m³ en moyenne bord de route. Le frêne souffre de la baisse de la demande en Asie. Les stocks sont au plus haut car les propriétaires ont massivement coupé des bois atteints de charaïose* en 2015. Résultat, les prix ont baissé de 15 % en un an. Le marché du peuplier n'est pas très dynamique et ne progresse que de 0,9 % en 2016.

* maladie du frêne due à un champignon.



RÉSINEUX

Fin 2016, dans un contexte d'économie ralentie, la crise du bâtiment a maintenant rattrapé les marchés des bois ronds en forêt. Les prix de la quasi-totalité des essences de conifères stagnent ou chutent. Les bois sur pied se négocient entre 40 et 80 Euros le mètre cube. Les gros bois n'apportent désormais aucune plus-value. La baisse la plus marquée concerne le Sapin-Épicéa, où les prix diminuent de 4,9 % sur un an.

Les dernières ventes du printemps 2016 confirment une hausse des volumes d'inventus. Ce qui incite les propriétaires forestiers à la prudence dans leurs actions de commercialisation. Même la construction bois, branche jugée plutôt dynamique, n'a pas résisté : depuis 2012, le nombre de maisons à ossature bois a chuté d'un tiers ! Les mises en chantier stagnent et le nombre de logements autorisés recule de 4,5 %. La chute du prix du pétrole et des matières premières profite surtout au béton, à l'acier et au logement collectif, plutôt qu'au bois et à la maison individuelle. Sur le haut de gamme, la plupart des scieurs enregistrent une baisse de 2,5 % à 5 % sur les bois de charpente. Dans les catégories secondaires, pour les bois de coffrageemballage et de palettes en pin, l'évolution des prix n'est guère positive. Le marché est très volatile et oblige les scieurs à « piloter à vue ».

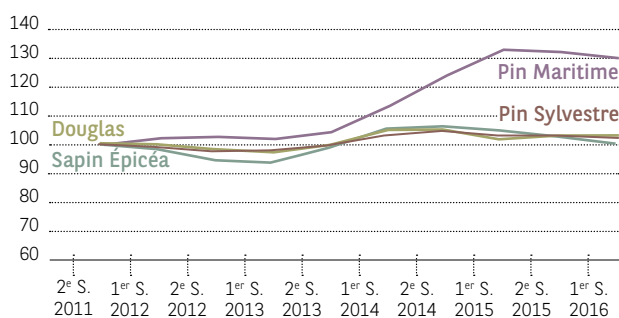
Chute des cours pour les plaquettes et les produits connexes

Les produits connexes de scierie (PCS) traversent eux aussi une période troublée. La baisse semble jugulée pour les plaquettes. En revanche, sur un an le prix des sciures est passé de 55 euros à 33 euros par tonne verte. Cette situation s'explique par une moindre demande en bois énergie, notamment sous forme de granulés. Là aussi, l'effondrement des cours de pétrole brut (57 \$ le brent fin 2016 contre 110 \$ à mi-2014) et une météo hivernale clémente ont diminué la consommation de bois de chauffage et les prix.

En pin maritime début de tassement

Jusqu'ici épargné, le pin maritime a connu sur les 5 dernières années une hausse de 6 % par an, soit une évolution supérieure à celle du prix du chêne ! Le pin maritime est désormais lui aussi soumis à des tensions sur les prix en forêt. Un léger tassement des cours avait été constaté dans les produits de trituration en fin d'année 2015. Dans un contexte de marché moins demandeur, il perd 2,3 % en valeur fin 2016.

Évolution du prix des résineux vendus sur pied (base 100 : 2^e semestre 2011)



Source : Agreste

RIFI EN FORÊT

UNE PROFONDE REMISE EN QUESTION DE LA CRÉATION DE VALEUR DANS LA FILIÈRE BOIS

En 2015, malgré l'exploitation de la deuxième réserve forestière d'Europe, la filière bois française constate 5,7 milliards d'euros de déficit à l'export.

Depuis 15 ans, la part des grumes* exportée a été multipliée par 6, représentant en 2015 un volume de 600 000 m³ majoritairement en Asie. Durant cette même année, 30 % de la récolte de chêne a été exportée. Depuis 2007, la « fuite de grumes » vers l'export a partiellement engendré la disparition de 600 scieries spécialisées en bois feuillus. Il en reste aujourd'hui 400. Une partie de la valeur ajoutée issue du sciage et de la transformation du bois est ainsi réalisée en dehors des frontières françaises, comme en Chine et au Vietnam où les coûts de production sont très faibles. Les produits manufacturés tels que les meubles et parquets reviennent ensuite sur le marché français à des prix compétitifs face aux produits transformés dans l'hexagone.

Face à ce constat, la Fédération Nationale du Bois (FNB) a réagi en obtenant un label « Transformation UE » adopté le 12 septembre 2015 par décret. Ainsi, les acheteurs des ventes publiques doivent « disposer du label Transformation UE attestant de la transformation des bois d'œuvre d'essence chêne au sein de l'Union européenne ». Actuellement, 300 scieries françaises répondraient aux critères de ce label. Ainsi en 2016, l'adoption de ce label a généré une réduction de presque 30 % des volumes de bois exportés vers la Chine.

Toutefois, la création de ce label amplifie un bras de fer déjà engagé entre la FNB et le Syndicat de la Filière Bois (SFB). Ce dernier dénonce le label « Transformation UE » comme « contraire au principe du commerce international ». En conséquence d'une réduction des exportations, la profession craint une baisse des prix du marché qui pourrait être préjudiciable selon elle, aux exploitants, bûcherons et transporteurs.

Conscient de la fragilité des 400 000 emplois de la filière bois, le ministre de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, Stéphane Le Foll, a lancé un appel d'offre pour accompagner la réorganisation de la filière.

* Grume : tronc d'arbre coupé non transformé



5,7 Md€

DE DÉFICIT À L'EXPORT
DE LA FILIÈRE BOIS FRANÇAISE

MARCHÉ DES FORÊTS

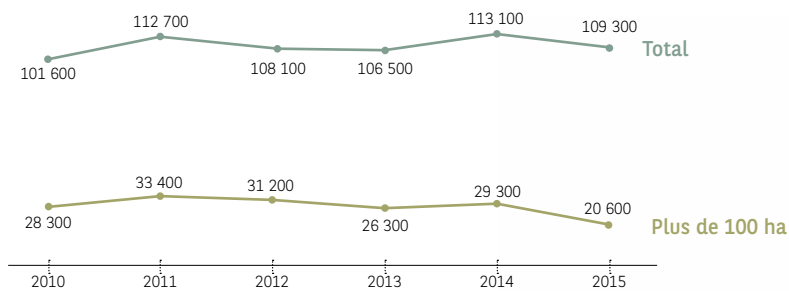
LA VALEUR DU CAPITAL FORESTIER RESTE DÉCONNECTÉE DE LA RENTABILITÉ

En diversification du patrimoine, et dans un contexte de taux bas, la forêt a toujours la cote auprès des investisseurs.

Des surfaces en ventes qui diminuent sur tous les segments de surface

Les surfaces vendues diminuent sur le segment des petites surfaces, comme sur celui des massifs de plus de 100 ha, où l'offre se fait toujours plus rare.

Évolution des surfaces vendues en forêt (en hectare)



Source : SAFER

4000€

PRIX MOYEN D'UN HECTARE
DE FORET EN FRANCE EN 2015

6,4 %

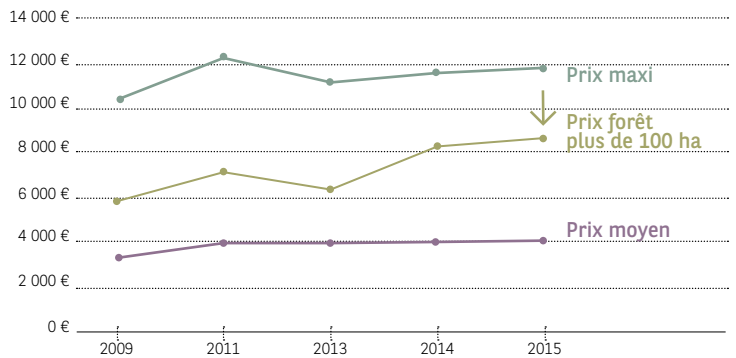
PAR AN, SUR LES 10 DERNIÈRES
ANNÉES

Des prix différents en fonction des segments

Le marché des forêts de plus 100 ha en 2015 a représenté 110 transactions pour une surface de 20 600 ha soit environ 18,8 % des surfaces cédées et moins de 0,5 % de la surface totale.

On constate des écarts de prix qui reflètent une grande diversité des biens vendus, de 650 à plus de 11 500 €/ha. Le prix des forêts est influencé par la qualité des bois, la surface, la localisation et la facilité d'accès aux parcelles. Les forêts les plus chères se situent dans le Bassin Parisien (10 000 €/ha ou plus), l'Ouest (5 000 €/ha), l'Est (4 500 €/ha). Les moins chères se situent dans le Sud de la France.

Évolution des prix d'un hectare de forêt



Source : SAFER

La prime pour les plus belles forêts en qualité ou les surfaces plus importantes subsiste dans un marché de pénurie, alors que le prix moyen de la forêt augmente en moyenne de 3 % par an. Le segment des forêts de plus de 100 ha continue sa progression et les prix à l'hectare progressent de plus de 5 % par an durant les 10 dernières années.




02

LE MARCHÉ DES VINS AUX USA NOUVEL ELDORADO POUR LES VINS FRANÇAIS ?

P. 28 SURFACE & PRODUCTION

P. 30 CONSOMMATION

P. 34 IMPORTATIONS AMÉRICAINES



À l'image de la France où la consommation de vin a été divisée par 3 en 50 ans, la consommation européenne baisse ou stagne.

Face à cet écart grandissant entre l'offre et la demande, les producteurs européens doivent donc orienter leur production et leur commercialisation vers d'autres pays consommateurs. Selon une étude ISWR-Vinexpo 2015, la croissance du marché mondial du vin devrait s'accélérer. Après avoir grimpé de 2,7 % entre 2009 et 2013, le marché du vin devrait s'accélérer jusqu'à atteindre une progression de 3,5 % d'ici 2018.

Les deux premières économies de la planète, les États-Unis et la Chine, offrent en cela de nouvelles perspectives très intéressantes pour la viticulture. Les États-Unis représentent le principal moteur de cette croissance avec une augmentation cumulée des volumes et des prix.

C'est pourquoi, cette année, notre focus est consacré à l'analyse de ce marché très dynamique depuis deux décennies.



FOCUS

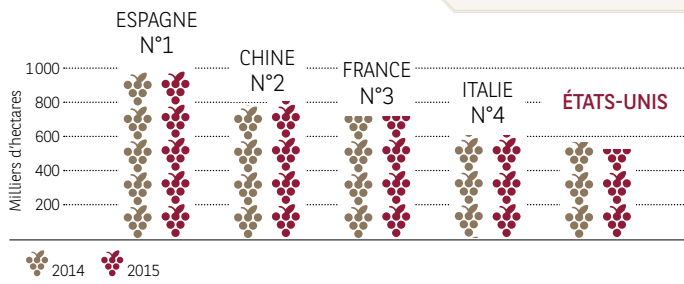
SURFACE & PRODUCTION



Les États-Unis sont à la fois
un marché producteur et consommateur de vin.

Avec **419 000 hectares**, ils sont dotés
du cinquième vignoble au monde et représentent
le quatrième marché mondial en production
avec **22 millions d'hectolitres** après l'Italie,
la France, l'Espagne.

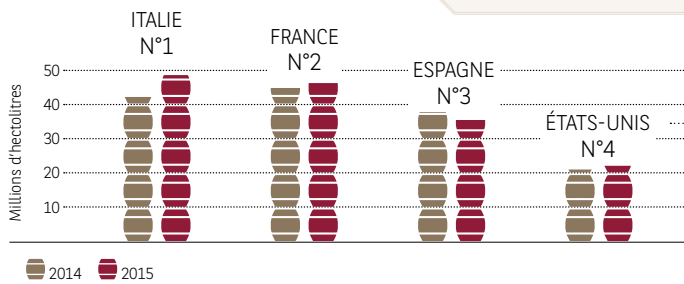
SUPERFICIE



Source : D'après une étude ISWR-Vinexpo 2015

5^e pays producteur au monde
 419 000 hectares de vignoble
 6% du vignoble mondial

PRODUCTION



Source : D'après une étude ISWR-Vinexpo 2015

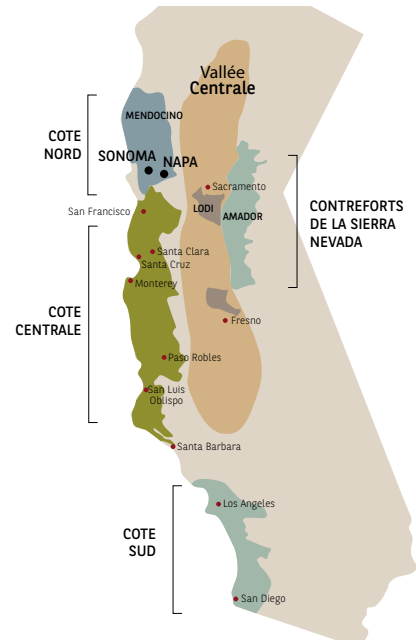
4^e pays producteur au monde
 22,1 millions d'hectolitres de vin
 8% du vignoble mondial

LA CALIFORNIE PRODUIT, AVEC PRÈS DE 246 000 HA, LA QUASI-TOTALITÉ (90%) DES VINS AMÉRICAINS

Central Valley : Cette vaste zone représente avec plus de 90 % des volumes, la première zone de production en Californie. Située dans le centre de l'État de Californie, à 160 km des côtes, elle est le lieu de production de la majeure partie des vins de table américains. En raison de températures extrêmes, l'irrigation est indispensable. La production est peu qualitative.

Dès les années 1960, la **Napa Valley** devient le nouveau porte-étendard de la viticulture américaine de qualité, sous l'impulsion notamment de Robert Mondavi et de quelques autres **vignerons** visionnaires. Dans cette vallée située au nord de **San Francisco**, les domaines les plus prestigieux produisent des vins rouges issus majoritairement de cabernet-sauvignon, de merlot, et des blancs à partir de chardonnay. La Napa Valley est aujourd'hui l'AVA (**American Viticultural Area**, « aire viticole américaine ») la plus connue dans le monde.

Située entre l'océan Pacifique et la Napa Valley, la **Sonoma** est aujourd'hui l'étoile montante de la viticulture californienne. La région est plus fraîche que sa voisine de la Napa, plus accidentée et les vignerons actuels ont su démontrer le potentiel de certains terroirs d'altitude.




AUTRES ÉTATS PRODUCTEURS D'IMPORTANCE

L'État de **Washington** est devenu le deuxième plus grand producteur de vin aux États-Unis après la Californie, avec plus de 900 domaines pour une superficie de vignes de plus de 20.200 ha.

L'État de **New York** avec plus de 15.000 ha.

L'**Oregon**, où plus de 10.000 ha de vignoble sont consacrés essentiellement au pinot noir et gris.



FOCUS

CONSOMMATION



UNE DEMANDE INTÉRIEURE FORTE ET EN AUGMENTATION DEPUIS 25 ANS

Répartition de la consommation mondiale de vin des 5 premiers pays



Source : Organisation internationale de la vigne et du vin (OIV)

Premier marché consommateur de vin au monde depuis 2013, les États-Unis ont consommé 31 millions d'hectolitres en 2015, ce qui représente 13 % de la consommation mondiale.

Environ 80 % de la production américaine de vin est consommée aux États-Unis. C'est là la différence essentielle par rapport à d'autres pays comme l'Australie, la Nouvelle Zélande ou le Chili qui exportent à plus de 60 % leur production.

Même si la bière représente encore 50 % de la consommation d'alcool, la consommation de vin aux États-Unis représente avec plus de 30 Millions d'hectolitres, le premier marché mondial devant la France.

Sur 25 ans, la consommation moyenne par habitant a augmenté de plus de 2 % par an, pour atteindre en 2015, 10 litres par habitant (+2,7 %/an depuis 1990).

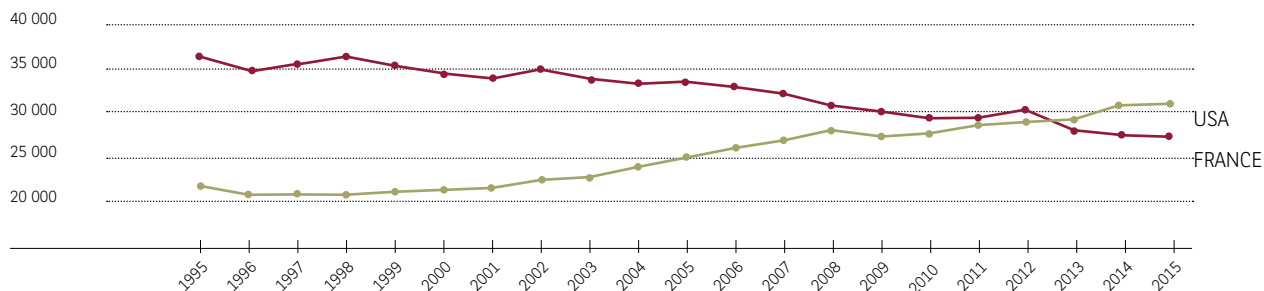
Les perspectives de croissance restent très favorables pour la filière, notamment sur le haut de gamme.

Répartition de la consommation d'alcool aux États-Unis



Source : Organisation internationale de la vigne et du vin (OIV)

Évolution de la consommation (en 1000 HL)



Source : Organisation internationale de la vigne et du vin (OIV)



LE MARCHÉ DU VIN AMÉRICAIN EST SEGMENTÉ SELON LES PRIX À LA BOUTEILLE

Désignation	Prix (750 ml)
ULTRA PREMIUM	15\$ ou plus
SUPER PREMIUM	10 à 14,99 \$
PREMIUM	8 à 9,99 \$
POPULAR PREMIUM	6 à 7,99 \$
FIGHTING VARIETALS	3 à 5,99 \$
VALUE	moins de 2,99 \$

Segmentation du marché par le prix

Le terme marketing de « value » désigne les vins les moins onéreux, aussi appelés familièrement « jug wines », car ils sont souvent vendus au magnum, voire en brique de 5 litres. Les « fighting varietals », un autre néologisme de marketing, désignent les vins de cépages de consommation courante. Enfin, les segments « premium » désignent des vins plus chers, qui peuvent être destinés à vieillir en cave.

UN GOÛT DE PLUS EN PLUS PRONONCÉ DES AMÉRICAINS POUR LE VIN HAUT DE GAMME

Si la Californie a longtemps été associée aux cubitainers de 3 à 4 litres, la situation a changé au cours des années 90. En 1994, la plupart des baby-boomers ont atteint 35 ans. À cet âge, ils sont prêts à acheter des produits plus chers pendant au moins vingt ans.

En 2006, les segments « value » et « fighting varieties » (soit moins de 6 dollars la bouteille) représentaient 66 % des ventes de vin aux États-Unis. Les segments « super-premium » et « ultra-premium » ne représentaient que 9 % des ventes.

Désormais, les vins de plus de 10 \$ la bouteille représentent 30 % du volume produit (contre 10 à 15 % au début des années 2000) et 50% de la valeur aujourd'hui. Le prix moyen d'une bouteille s'est déplacé de 5 \$ au début des années 2000 à plus de 10 \$ aujourd'hui.

Sur le segment haut de gamme : « premium » et « ultra-premium » ainsi que sur le rosé, la France reste un leader incontesté aux USA, même si le vignoble français perd des places face aux producteurs du nouveau monde et que de nombreux défis restent à relever pour les viticulteurs français.



LE CAS PARTICULIER DU ROSÉ DE PROVENCE AUX ÉTATS-UNIS



Les exportations de rosés de Provence ont bondi de 57 % Outre-Atlantique en 2015.

Le rosé a été le seul vin français à afficher des ventes en hausse pendant les années suivant la crise financière. Là où un rosé californien se valorise à 5 ou 6 \$ la bouteille, une bouteille de rosé français se vend 20 \$. Les consommateurs américains plébiscitent les rosés français moins sucrés, plus secs et plus « terroir » que les vins californiens.

Les États-Unis sont le premier client de la Provence, dont ils achètent 36 % des vins exportés.

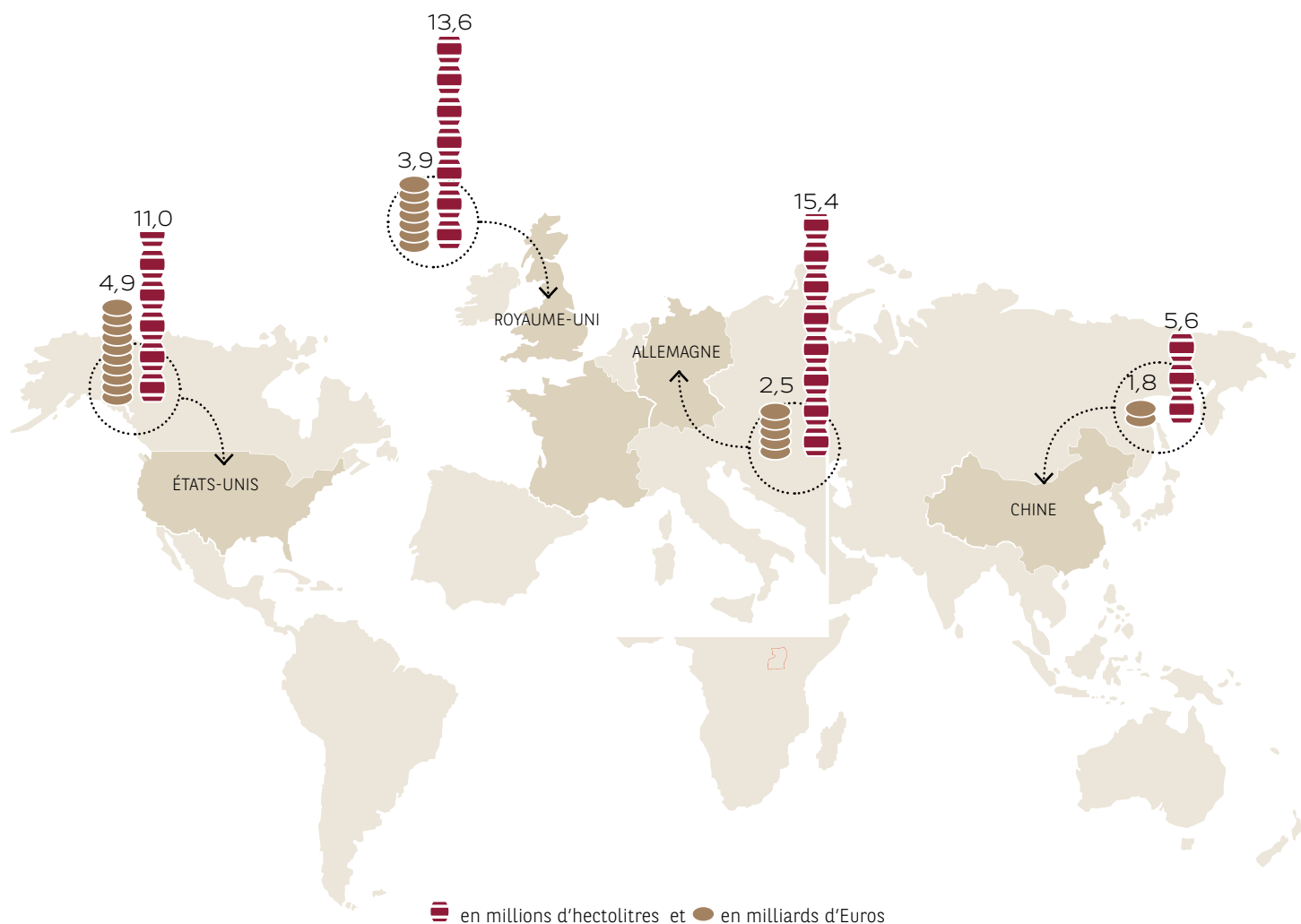


FOCUS

IMPORTATIONS AMÉRICAINES



LES 4 PREMIERS PAYS IMPORTATEURS EN 2015 CAPTENT PLUS DE 50 % DES ÉCHANGES MONDIAUX DE VIN ESTIMÉS À + DE 27,7 MILLIARDS D'EUROS



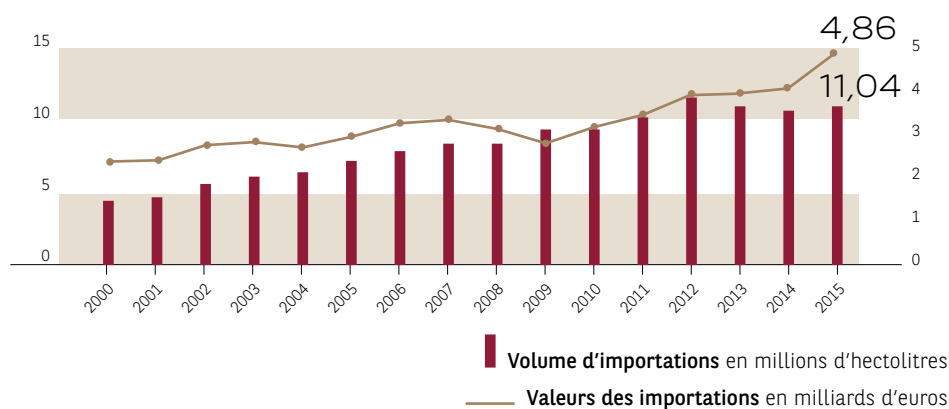
Sources : Global Trade Atlas et FranceAgrimer

Dans le monde, une bouteille sur 4 est consommée en dehors de son pays d'origine. Sur les 102 Millions d'hectolitres qui en 2015 ont quitté leur pays d'origine pour être consommés ailleurs, 4 grands importateurs captent plus de 50 % des échanges mondiaux qui s'élèvent à 27.7 milliards d'Euros.

Moteurs de la croissance de la consommation mondiale, les États-Unis représentent en 2015 le 3^{ème} marché en volume avec 11 millions d'hectolitres (10 % du volume exporté dans le monde), mais le premier en valeur avec 4,86 milliards d'euros (17,5 % du commerce mondial du vin).

IMPORTATIONS AMÉRICAINES

ÉVOLUTION	VOLUMES	VALEUR
2000 > 2015	11,73%	6%
2009 > 2015	5,43%	9%



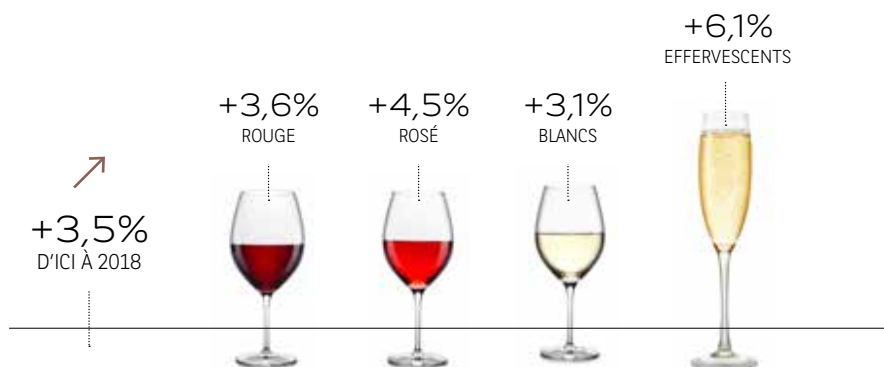
Source : Global Trade Atlas



Sur les 7 dernières années, le marché progresse plus rapidement en valeur qu'en volume, et confirme les prévisions de croissance.

Les vins mousseux poursuivent leur croissance dans le monde. Ils représentent la catégorie qui progresse le plus, en valeur comme en volume. Outre Atlantique, les bulles connaissent aussi un bel essor et progressent 2 fois plus vite que les vins tranquilles. Le marché américain est le premier importateur en valeur. En 2000, les États-Unis importaient 400 000 hectolitres d'effervescents, quinze ans plus tard, ils font entrer près d'un million d'hectolitres, dont 28 % pour la France. Le Prosecco Italien a conquis le public grâce un prix très compétitif : 4,85 Euros par litre en moyenne, contre 21 Euros par litre pour les pétillants français (Champagne et mousseux) et 30 Euros par litre pour le seul Champagne.

Prévisions de croissance mondiale 2013-2018 aux États-Unis



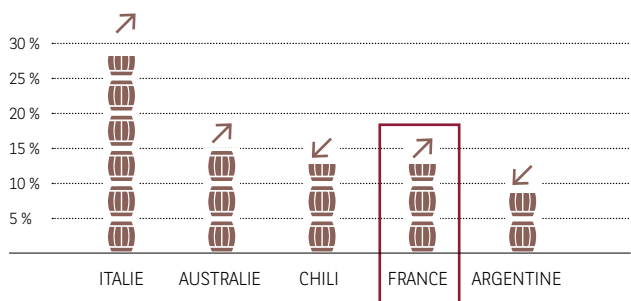
LE VIN FRANÇAIS RESTE UNE RÉFÉRENCE AUX ÉTATS-UNIS

Les vins français bénéficient d'une excellente image, ce qui leur assure de belles valorisations. Même si l'Italie demeure le premier fournisseur de vin aux États-Unis avec 28 % des volumes et 31 % de la valeur, la France avec seulement 11,6 % des volumes, demeure une référence sur le haut de gamme, notamment pour accompagner les événements exceptionnels. Elle se hisse en deuxième place avec 29 % de parts de marché en valeur.

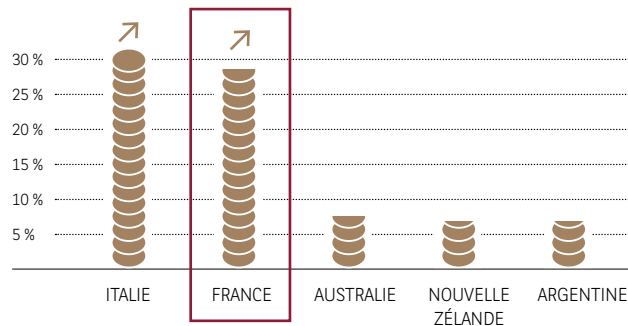
Avec la crise de 2008, le consommateur américain a recherché des vins moins chers. C'est pourquoi, l'Australie, le Canada et le Chili ont connu un grand succès sur le marché du vrac avec plus de 2 millions d'hectolitres importés. Mais ce phénomène tend à se stabiliser depuis 2012.



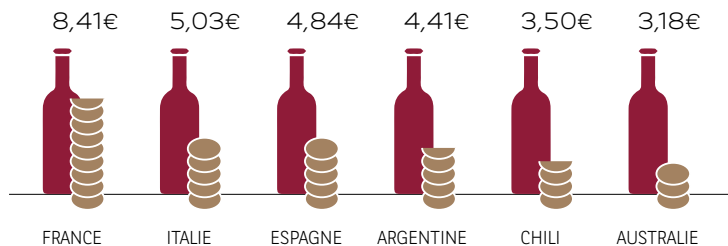
Parts de marché en volume des 5 premiers pays fournisseurs
(en %)



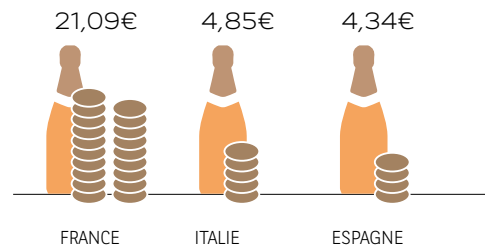
Parts de marché en valeur des 5^{er} pays fournisseurs
(en %)



Prix moyen des importations
de vin tranquille aux États-Unis en 2015
(Euros/litre)



Prix moyen des importations
de vin mousseux aux États-Unis en 2015
(Euros/litre)



LES ÉTATS-UNIS SONT DANS L'ADN DE NOTRE ENTREPRISE



INTERVIEW DE M. CLOVIS TAITTINGER

PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL
ADJOINT & DIRECTEUR EXPORT
DU GROUPE TAITTINGER

**Vous dirigez avec votre père et votre sœur,
un des dix premiers groupes familiaux en Champagne,
quelle est justement l'historique de votre entreprise ?**

— L'historique de notre groupe est relativement récent, puisque c'est en 1932 que mon arrière-grand-père, Pierre Taittinger acquiert quelques hectares de vigne en Champagne et le château de la Marquetterie. C'est après la deuxième guerre mondiale que nous avons connu un réel développement. Dans les années 60, notre maison s'est installée à Reims, dans les caves de l'Abbaye Saint-Nicaise. En 2005, vous avez certainement entendu parler de la cession de notre groupe familial, au fonds d'investissements américain Starwood Capital. Ce Groupe comprenait en plus de l'activité viticole et via sa filiale, la Société du Louvre, des palaces tels que le Crillon, le Lutetia et le Martinez... Fin mai 2006, mon grand-père et ses enfants, après de nombreux efforts, ont réussi à racheter notre domaine, ainsi que notre maison de Champagne. Aujourd'hui, notre groupe est géré par 3 représentants familiaux : mon père, ma sœur et moi. Notre société possède en Champagne près de 300 ha de vignes et nous vinifions et commercialisons, avec nos 200 salariés, environ 6 millions de bouteilles. Nous réalisons un chiffre d'affaires de 140 millions d'Euros et nous sommes l'un des principaux acheteurs de la Côte des Blancs. Notre gamme de produits s'échelonne de 40 Euros à 200 Euros par bouteille.

**Que pensez-vous de l'évolution du marché des vins
de Champagne depuis ces 5 dernières années ?
Quelles sont les principales tendances ?**

— Le marché est solide et en progression. Les ventes sont tirées par les grandes Maisons de Champagne et il existe une bonne organisation interprofessionnelle qui nous permet d'anticiper la production et la qualité. Ces dernières années, la production est plutôt en retrait. Alors qu'en 2007, environ 330 millions de bouteilles étaient commercialisées, aujourd'hui les expéditions tournent autour de 312 millions de bouteilles. Le Champagne reste un marché de niche et il représente à peine 10 % du marché mondial des vins effervescents. Je considère qu'il existe d'ailleurs de la place pour tous, y compris pour le Prosecco Italien ou le Cava Espagnol, qui ne sont pas sur la même cible de marché que le Champagne.

Le consommateur d'aujourd'hui est plus à l'écoute du produit que de son marketing. Il est en quête de nouvelles émotions. À nous de nous adapter.

**Que représente l'exportation pour une grande Maison
comme la vôtre ?**

— Même si la France représente toujours 50 % du marché du Champagne, l'export est en plein développement et constitue un

potentiel de croissance. Il représente 75 % de nos ventes. L'Europe, y compris la France, en cumule 65 %, l'Amérique du Nord (USA, Canada, Mexique) 15 %, l'Asie Pacifique 15 %. Les autres pays (Amérique du Sud, Afrique) comptabilisent les 5 % restants. Nous bénéficions réellement d'une dimension internationale puisque nous commercialisons dans 150 pays et je voyage personnellement environ 180 jours par an.

Le cœur de notre métier reste la production, la vinification, l'élevage, la transformation et la vente d'un produit haut de gamme. Notre organisation est assez originale puisque 75 % de nos ventes sont externalisées à 150 agents-distributeurs sous une seule marque. Nous n'avons aucune filiale et notre activité s'arrête à la distribution. Pour autant nous accompagnons nos distributeurs. Notre marque possède une identité familiale très forte.

Et votre présence aux États-Unis ?

— Les États-Unis sont dans l'ADN de notre entreprise. Dès 1945, notre premier pays à l'export a été les États-Unis. C'est d'ailleurs une société américaine, le Groupe Kobrand, qui nous a aidés dans notre développement commercial aux États-Unis. Nous devons beaucoup aux Américains et il existe de vrais liens entre la Champagne et le marché américain. Je vous rappelle que durant la guerre de 14-18, les Américains ont combattu en Champagne. Certains ont péri sur nos champs de bataille et Reims a en partie été reconstruite grâce à des donations américaines, notamment la famille Rockefeller. En viticulture, de nombreux Champenois - Moët & Chandon, Taittinger, Mumm et Roederer, sont installés outre-Atlantique.

Que pensez-vous du marché du vin aux États-Unis ?

— Ce marché est en progression. Avec près de 315 millions de consommateurs potentiels, c'est le premier marché au monde depuis 2013. Durant les 5 dernières années, malgré une parité Euro-Dollar la plupart du temps défavorable, la consommation est repartie à la hausse. Le consommateur américain ne consomme que 10 litres



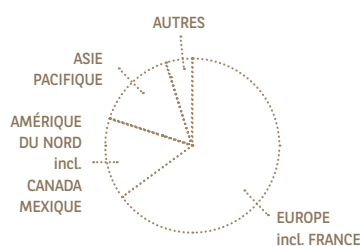
LE GROUPE TAITTINGER
EN QUELQUES CHIFFRES

140 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

200 SALARIÉS

6 MILLIONS
DE BOUTEILLES DE
CHAMPAGNE PRODUITES

40 € À 200 €
PRIX PUBLIC PAR BOUTEILLE



de vin par an et par habitant. Très demandeur d'informations, il cherche à s'éduquer de plus en plus. La France représente un autre univers culturel diamétralement différent avec les produits du luxe, dont le vin fait partie. La population américaine est très variée avec des minorités de cultures et d'origines différentes. La stratégie marketing ne peut pas être ciblée. Il faut au contraire être authentique et raconter une histoire vraie concernant notre produit.

— Quelle a été votre stratégie concernant votre propriété en Californie, Château Carneros dans la Napa Valley ?

Dans les années 80, nous avons créé et construit le Domaine Carneros, qui est une reproduction architecturale du Château de la Marquetterie en Champagne. Notre stratégie a été de parier sur le développement du marché américain, même si à cette époque la filière viticole n'était pas aussi développée. Les États-Unis, dont la Californie, restent la première puissance économique, politiquement stable, avec un pouvoir d'achat fort. Même si le manque d'eau peut être une contrainte importante, les sols présentent un bon potentiel géologique pour la production de vins de qualité. La Californie et la Napa Valley sont des zones très touristiques. Ce choix d'investissement est une diversification patrimoniale même si l'investissement en Californie est moins patrimonial qu'en France. Un hectare de vigne cote entre 250 et 400 000 \$/ha.

Le Domaine Carneros produit sur environ 160 ha a de pinot noir et de chardonnay, 900 000 bouteilles de sparkling wine commercialisées autour de 25 dollars la bouteille. Nous produisons également un peu de vin rouge. Fin 2016, nous venons de finaliser le rachat d'une propriété de 15 ha supplémentaires.

Agrifrance remercie M. C. Taittinger et le Groupe Taittinger pour cette interview.

SOURCES

Doc'Eco, Group Information Centre /
BNP Paribas Group.

INAO Institut National des Appellations
d'Origine, organisme qui conduit la politique
française relative aux appellations d'origine
contrôlées (AOC) et aux indications
géographiques protégées (IGP) pour les vins.

ASFFOR : Association qui réunit les
groupements forestiers créés par les
banques et assureurs pour leur compte
propre ou leurs clients, particuliers ou
institutionnels. Elle assure notamment la
promotion du placement forestier.

SFCDC: Société Forestière Caisse des Dépôts
et Consignations.

Unip : Interprofession des protégé(e)s.

Arvalis : Institut du Végétal.

OIV : Organisation Internationale de la vigne
et du vin. Marché du vin, évolutions et
tendances Mai 2014.

FRANCEAGRIMER : Établissement National
des produits de l'Agriculture et de la Mer.

INSEE : Institut National de la Statistique et
des Etudes Economiques.

Vinexpo : créée en 1981 par la Chambre
de Commerce et d'Industrie de Bordeaux,
cette structure a pour vocation commerciale
d'organiser un salon qui est devenu le
rendez-vous mondial des opérateurs du
secteur des vins et des spiritueux.

Cabinet IWSR : est un cabinet d'analyse et
de conseils dans le monde du vin et des
spiritueux.

**Ministère de l'Agriculture, de
l'Agroalimentaire et de la Forêt**
Rapport Roumegoux – Déc. 2008- Plan
stratégique de la filière vitivinicole française
à l'horizon 2020.

ASFFOR

Bloomberg International Grand Council

**Bureau des Recherches Géologiques et
Minières (BRGM)**

Chambres d'Agriculture

**Doc'Eco, Group Information Centre /
BNP Paribas Group**

Étude XERFI / INSEE 2013

Eurobaromètre CEE

Experts Forestiers de France (EFF)

**Fédération des Exportateurs
de Vins & Spiritueux de France (FEVS)**

Forêt de France

Global Trade Atlas

Guide des forêts de France (G. Plaisance)

**Institut National de la Statistique
et des Etudes Economiques (INSEE)**

La France Agricole

La Nouvelle République

La Revue des Vins de France

La Vigne

Les Échos

Les Douanes Françaises

Les terrains boisés. Leur mise en valeur.
(édition IDF)

Météo Asace

Météo France

Ministère de l'Agriculture (Agreste)

Office National des Forêts ONF

SAFER

Terre Net

Valeurs Vénales

XE.com

AGRIFRANCE

Au sein de BNP PARIBAS PROPERTY SNC – filiale de BNP PARIBAS dédiée aux activités immobilières –, AGRIFRANCE est le département spécialisé sur le marché du foncier rural : propriétés viticoles, belles demeures de prestige, domaines agricoles, massifs forestiers. Avec une expérience dans ce domaine acquise depuis plus de 40 ans, AGRIFRANCE accompagne ses clients dans leur démarche patrimoniale.

Grâce à un réseau de professionnels reconnus, AGRIFRANCE est en mesure de fournir des services complémentaires, tels que l'expertise ou la gestion de propriétés rurales.

Conseils et transactions de domaines agricoles, viticoles, forestiers et propriétés d'agrément

BNP PARIBAS
PROPERTY SNC
33, rue du Quatre Septembre
75002 Paris – France

Tél. : +33 (0)1 42 98 43 51
Fax : +33 (0)1 42 98 43 53

Société en Nom Collectif
au capital de 1 200 000 €,
immatriculée sous le
n° 784 194 144 RCS PARIS.
Carte professionnelle CPI
7501 2016 000 008 797
délivrée par : Chambre de
Commerce et d'Industrie de
Paris Ile-de-France.
Garantie BNP Paribas
16, Boulevard des Italiens
75009 Paris. Identifiant C.E.
FR25784194144.

Une Société du Groupe
BNP Paribas.

Document à caractère promotionnel, fourni uniquement à titre d'information et ne constituant en aucun cas une offre ou une sollicitation réalisée dans un état (ou une juridiction) dans lequel une telle offre ou sollicitation n'est pas autorisée, ou auprès de personnes envers lesquelles une telle offre, sollicitation ou vente, est illégale.

Crédits Photos :

© Thinkstock
© iStock
© Agrifrance
© TFF Group
© Graphic Obsession

Création : Design Media



Cette couverture est réalisée en papier issu de déchets de pommes de terre transformés.



AGRIFRANCE
BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT

La banque
d'un monde
qui change