



ROSÉS CAVE À VINS

LES RÉGIONS QUI CHOUCHOUTENT L'IGP PAYS-D'OC

L'IGP pays-d'oc fait partie des grandes gagnantes de la croissance du marché des rosés en grande distribution en 2020. Mais dans quelle région est-elle la plus vendue dans cette couleur ? Les réponses de Rayon Boissons à partir des données d'IRI.

Île-de-France, Bretagne, Val de Loire, Provence-Alpes-Côte d'Azur : ces quatre zones concentrent, dans l'ordre, près de la moitié des ventes en volume des rosés à indication géographique protégée (IGP) pays-d'oc en hypers et supers sur 12 mois arrêtés à mi-novembre 2020 selon IRI. Mieux, dans les trois premières de ces

régions, les rosés de la dénomination progressent à un rythme supérieur à l'ensemble des vins de la couleur. Cette tendance est notamment marquée en Île-de-France où l'IGP a gagné 320 000 litres supplémentaires en un an, soit + 5,2 % de hausse contre + 2 % pour le total rosé dans cette région. Ce faisant, le label occitan est à l'origine de plus de la moitié de la croissance



L'Île-de-France est la région où les volumes de rosés d'IGP pays-d'oc ont le plus progressé en hypers et supers sur 12 mois arrêtés à mi-novembre 2020 d'après IRI.

UN ROSÉ SUR QUATRE EN ALSACE

Source : Inter Oc d'après IRI

VENTES EN MILLIONS DE LITRES DE L'IGP PAYS-D'OC ROSÉ ET PART DE MARCHÉ DE CELLE-CI SUR L'UNIVERS DES VINS ROSÉS PAR RÉGION DU 10 NOVEMBRE 2019 AU 8 NOVEMBRE 2020 EN GMS. ÉVOLUTIONS À UN AN.

Région	Volume en Ml	Évol/ 1 an	PDM/univers rosés
Île-de-France	6,4	+ 5,2 %	22 %
Bretagne	5,8	+ 3,7 %	24 %
Pays de la Loire	5,1	+ 2,4 %	23 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	4,4	- 2,0 %	14 %
Nord	3,8	+ 2,1 %	21 %
Normandie	3,7	+ 2,3 %	21 %
Bourgogne	3,2	+ 4,4 %	22 %
Champagne	3,1	+ 5,0 %	22 %
Dauphiné	3	+ 5,0 %	19 %
Centre	2,9	+ 6,5 %	21 %
Languedoc-Roussillon	2,8	+ 3,9 %	23 %
Aquitaine	2,7	+ 7,0 %	16 %
Lyonnais	2,4	+ 4,8 %	21 %
Auvergne-Limousin	2,2	+ 6,4 %	21 %
Midi-Pyrénées	2	+ 8,2 %	18 %
Poitou-Charentes	2	+ 2,0 %	18 %
Picardie	1,7	+ 5,7 %	22 %
Vallée du Rhône	1,6	+ 5,4 %	16 %
Alsace	1,4	+ 7,3 %	25 %

» Près d'un rosé sur quatre vendus en hypers et supers en Alsace provient de l'IGP pays-d'oc. C'est dans cette région que la dénomination obtient son plus fort score (25 %), juste devant la Bretagne (24 %). Pour Laure Lacombe, responsable du service économie d'Inter Oc, cette présence élevée en Alsace peut s'expliquer par l'aspect rassurant des pays-d'oc. « Notre assortiment repose majoritairement sur la clé d'entrée des cépages, à l'image de la production alsacienne de vin », précise-t-elle.

Rayon Boissons n° 304 Mars 2021

des vins rosés vendus en hypers et supers dans Paris et sa banlieue. « Nous avons incontestablement bénéficié de l'effet confinement dans ce bassin de consommation le plus dense de l'Hexagone, observe Florence Barthes, directrice générale d'Inter Oc. Mais il y a d'autres facteurs qui expliquent cet essor. Nous enregistrons des gains réguliers depuis trois ans en Île-de-France. Les consommateurs franciliens sont ouverts à la nouveauté et apprécient le bon rapport qualité-prix de notre offre. »

DES PRIX ATTRACTIFS EN VAL DE LOIRE

Après Paris et sa banlieue, la Bretagne est la seconde région alimentant la dynamique de l'IGP version rosée. En pays breton, ses ventes ont réalisé + 3,7 % de hausse, soit un peu plus de 200 000 litres supplémentaires en un an. Elle jouit par ailleurs d'un solide ancrage dans ce territoire puisque près d'un rosé sur quatre vendus en GMS revendique l'origine « Oc ». « Nos vins sont historiquement

© Agrotis Stock



présents dans ce bassin avec une très belle visibilité en grande distribution, indique Florence Barthes. Rappelons qu'ils sont majoritairement commercialisés en Bag-in-box®, un format très prisé des consommateurs bretons qui sont également sur-acheteurs de vins rosés. »

Cette explication vaut aussi pour les bons résultats de l'IGP dans le Val de Loire (+ 2,4 %), tandis que les autres rosés affichent dans cette zone un recul de - 0,4 %. Autre raison de leur attrait, ils décrochent ici un tarif des plus compétitifs : 2,95 € le litre contre 3,57 € pour le reste des rosés. « Nos cabernet-d'anjou, rosé-d'anjou et consorts subissent la concurrence de ces produits, estime Bruno

Prévot, directeur commercial de Loire Propriétés. Ils ne sont pas seulement bien positionnés en prix, ils sont aussi trustés par les marques nationales qui déploient des budgets d'animation conséquents pour les promouvoir. » Le groupement de caves coopératives ligériennes a donc décidé

de riposter avec l'IGP val-de-loire. Sous cette dénomination, il lance 360° Loire en bouteille de 75 cl à 3,20 € et en Bib® de trois litres à 7,50 €. Pour la faire connaître, l'entreprise a prévu différents leviers : jeu-concours, BRI, quarts de box, etc.

+ 7 % DE HAUSSE EN AQUITAINE

Les Nordistes et les Normands sont aussi des fervents supporters des pays-d'oc rosés. Dans ces deux régions, leurs ventes progressent à une vitesse supérieure à leurs concurrents dans la couleur pour les mêmes raisons qu'en Bretagne. « Nous augmentons nos parts de marché sur l'ensemble du territoire », se félicite d'ailleurs Florence Barthes. Il est vrai qu'un peu partout en France, la dénomination a gagné deux à trois points de part de marché au cours des deux dernières années.

Elle se positionne également en conquérante en Aquitaine. Dans ce territoire, ses ventes cumulées en hypers et supers ont bondi de + 7 % à mi-novembre 2020. De quoi faire enrager les opérateurs bordelais qui

ont bien du mal à s'imposer sur le marché du rosé, y compris chez eux. « Sur le segment des rosés compris entre 2 € et 4 €, l'IGP prend de vitesse les AOP », constate Olivia Condemine, responsable marketing chez Producta Vignobles.

Il n'y a finalement qu'en Provence-Alpes-Côte d'Azur que leur allure faiblit : - 2%. Et encore, cette baisse reste inférieure à celle des autres rosés : - 4,7%. Cette région hautement consommatrice se classe au quatrième rang des ventes de l'IGP. Laquelle entend bien y consolider ses positions à la faveur d'une saison 2021 qui risque d'être à nouveau marquée par la recherche de vins plaisir à prix modérés.

CHANTAL SARRAZIN



« NOUS AUGMENTONS NOS PARTS DE MARCHÉ SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE »
FLORENCE BARTHES,
DIRECTRICE GÉNÉRALE
D'INTER OC.