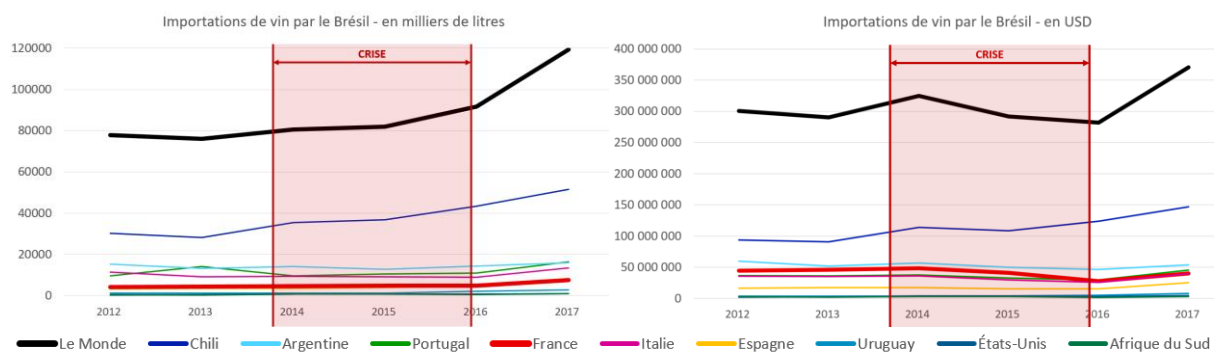


LA BONNE SURPRISE BRÉSILIENNE : COMMENT LA CRISE A FAVORISE LES IMPORTATIONS DE VINS EUROPEENS

Le premier chiffre qui nous fait plaisir, c'est celui-là : **+57,4 % des exportations en volume de vins français vers le Brésil en 2017 et +44,0% en valeur**. On pourrait se contenter d'une explication type « reprise de l'économie brésilienne depuis 2016 », mais l'analyse sur le terrain permet d'aller un peu plus loin.

Les chiffres¹ :

En volume, on se rend compte que la crise avait peu affecté les volumes d'importation, la classe consommatrice de vin n'ayant pas autant souffert de la récession. Elle avait surtout fait migrer les préférences, passant de vins européens vers les vins chiliens et brésiliens, plus abordables et qui avaient su maintenir un marketing efficace, par la création de marques pays et de nombreuses actions communes. En 2017, on remarque que les volumes importés de vins européens ont, en un an seulement, déjà dépassé les volumes pré-crise (y compris en valeur pour la majorité des pays).



La sortie de crise, elle, est plus inattendue. En 2017, le Brésil a importé 160 M bouteilles de vin pour une valeur de 370,5 M USD, soit +30,1% en volume et +31,4% en valeur par rapport à 2016. **En 4 ans de ralentissement économique, cela représente +56,9% en volume et +27,7% en valeur !**

Pourquoi ne fallait-il pas craindre la crise alors ?

Les années fastes de 2007-2013 avaient apporté aux brésiliens les moyens de voyager et le goût pour les produits européens et américains. La crise n'a retiré que les voyages, mais les goûts étaient déjà bien ancrés. Résultats, **plutôt que d'acheter du vin pendant les vacances à l'étranger², les brésiliens achètent désormais le produit importé !** La tendance pourrait se poursuivre malgré la sortie de crise car l'habitude est désormais installée.

Les grands gagnants de cette période néfaste ont donc été les pays européens (Portugal, Italie, Espagne et France), qui ont montré des croissances bien supérieures à la moyenne, gagnant ainsi des parts de marché des pays du Mercosur (entre +1 et +1,7 points chacun). Sur les importations de l'année 2017, le Chili et l'Argentine ont vu, quant à elles, leur part de marché amputée (-4,2 et -1,9 points respectivement), preuve que l'accord de libre-échange avec les voisins ne fait pas tout.

Les vins brésiliens, argentins et chiliens, qui avaient été moins défavorisés par la crise, sont les premiers à pâtir de la reprise (-9,86% des ventes pour les vins brésiliens, hausse de seulement 11,8% et 18,6% pour les vins argentins et chiliens, à comparer aux +30,1% moyen tous pays confondus). Premièrement

¹ Source GTA, code douanier 2204.

² Le Brésil autorise jusqu'à 12 L de vin en bagages accompagnés pour entrer dans le pays.

parce que **les vins du Mercosur représentent partiellement des solutions de substitution en période de crise**. Ensuite, parce que, comme ailleurs dans le monde, **on revient au Brésil à des vins plus légers, que le Chili et l'Argentine proposent peu**.

Autre tendance de consommation qui évolue, le local de vente ! **On achète moins au restaurant ou chez le caviste, et plus au supermarché ou online. Et cela change tout !** En 2016, les altérations fiscales des impôts IPI et ICMS ont initié deux grandes tendances, que les chiffres de 2017 confirment :

- 1/ La fin du plafonnement de l'IPI (équivalents de la TVA nationale) a poussé les importateurs à **choisir des vins moins chers (prix ExWork des vins français : -19,9% entre 2016 et 2017, à 5,6 EUR/L)**, pour limiter l'augmentation des tarifs en rayon.
- 2/ Le changement de méthodologie d'application de l'ICMS a aussi poussé à **limiter les intermédiaires** (cette TVA propre à chaque état est due à chaque changement de propriétaire ou d'état). **De nombreux supermarchés et e-commerces, qui sont de plus exemptés de l'impôt ICMS-ST³ pour n'avoir qu'un maillon de la chaîne de distribution, ont initié en 2017 les importations directes**. En 2017, 4 enseignes de GMS comptent parmi les 10 principaux importateurs de vins français. Ces gros players qui devaient jusqu'à présent se contenter de l'offre haut de gamme proposée par les importateurs distributeurs, peuvent désormais choisir directement à la source le profil de vins qui leur convient. On passe donc d'une offre en GMS surtout axée sur le Chili, Argentine et Brésil, à une offre étendue de vins étrangers à des prix abordables (prix ExWork moins cher + élimination des intermédiaires).

On voit donc prospérer au Brésil des nouveaux styles de vin français, destinés aux ventes en GMS et e-commerce, qui n'existaient pas dans le blend des importations jusqu'à présent, comme les AOP plus abordables (Bordeaux), les IGP, les Vins de France et les vins de la Communauté Européenne.

Ces acteurs du OFF TRADE (74,7% des ventes, dont 37% GMS et 26% e-commerce) sont des formateurs et pionniers de nouveaux actes de consommation et contribuent largement à la **démocratisation de la consommation de vin au Brésil**. Il y a quelques années, c'était les cavistes haut de gamme, qui prônaient alors l'élitisme du vin, qui étaient responsables de la majorité des ventes.

L'évolution des vins français importés

On l'aura compris, le Brésil change donc largement sa demande en vins français. Cela se ressent quand on observe les principales évolutions en 2017 par catégorie de vin :

Évolution des importations de vins français par le Brésil (2017/2016) = +35 473 hl / +10,3 M EUR

- IGP (5,2 M EUR) : +10 624 hl (+122%), tiré vers le haut par les IGP Pays d'Oc (+5 986 hl) et les IGP européens (+1 129 hl)
- AOP (16,9 M EUR) : +11 127 hl (+52%)
 - o Appellation Bordeaux (rouge - 5,9 M EUR) : +7 460 hl (+126% volume / +117% valeur). Hausse également à bien moindre échelle des Médocs / Haut-Médocs (+740 hl) et des Côtes de Bordeaux (+478 hl)
 - o Mousseux hors Champagne (2,2 M EUR) : +7 046 hl (+96% volume / +90% valeur), portés quasi exclusivement par les vins mousseux sans AOP ni IGP (+6 750 hl). Les Limoux ont également bien progressé (+106% volume / +86% valeur).
 - o Vallée du Rhône rouge (+1 038 hl)
- Vins de France et de la Communauté Européenne (2,9 M EUR) : +6 871 hl (+82%), avec un gros boom des blends (+5 539 hl, soit +97% volume / +85% valeur)

³ Équivalent d'une TVA de chaque état. Le ST est une méthodologie de calcul, d'anticipation de la chaîne de commercialisation, appliquée à certains secteurs pour lutter contre la fraude fiscale.

Fédération des players côté Brésil

Business France et le Service Économique Régional de l'Ambassade de France ont démarré une initiative collective au sein du Club Agroalimentaire de la France au Brésil, pour fédérer les principaux acteurs des vins français au Brésil (Carrefour et Casino, les numéros 1 et 2 de la distribution alimentaire, importateurs spécialisés en vins français, représentants exclusifs de vins français, autres gros players ayant la France comme part importante de leur portefeuille de produits).

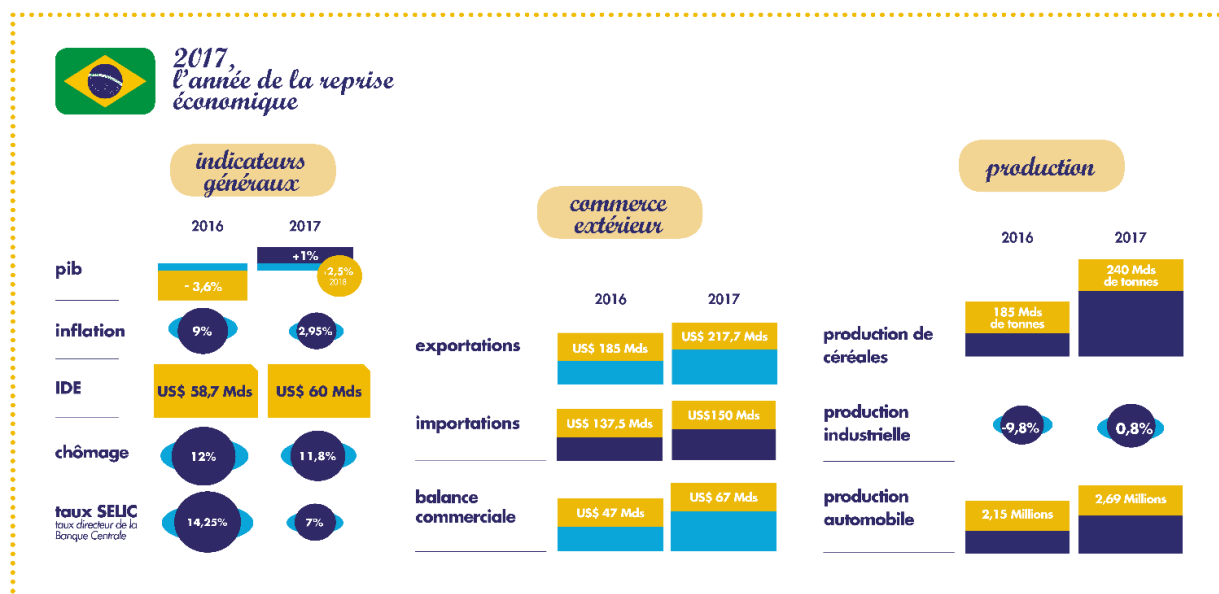
Le groupe de travail s'est réuni à plusieurs reprises pour identifier ensemble quelles étaient les limitations au développement des vins français, et proposer des actions communes et de l'entraide afin de :

- Cibler les fournisseurs français compatibles avec les nouveaux profils recherchés et leur faire comprendre la réelle situation actuelle (au-delà des scandales de corruption répercutés dans la presse internationale) ;
- Changer l'image des vins français au Brésil, encore considérés comme trop haut de gamme pour une consommation hebdomadaire ;
- Proposer des actions communes (ventes flash thématiques, etc.) ;
- Bénéficier d'une communication unifiée.

Ne pas confondre crise politique et économique :

Si des scandales de corruption continuent à être exposés régulièrement par la police fédérale brésilienne et reportés dans les médias, l'économie du pays prend ses distances du monde politique et renoue avec la croissance.

En 2017 :



Que faire si le Brésil vous intéresse ?

Plusieurs missions collectives de matchmaking ou sur salon seront organisées par Business France pour vous faire rencontrer ces demandeurs. Pour en savoir plus, contactez Claire MEIGNIÉ, chef du pôle AgroTech Brésil (claire.meignie@businessfrance.fr).

- **Septembre 2018 : Tastin' France Brésil** : Matchmaking importateurs/exportateurs Brésil, Colombie, Mexique
- **Mai 2019 : Pavillon France sur le salon de la grande distribution APAS**

À retenir :

- 2017 : le Brésil importe 160 M bouteilles de vin pour une valeur de 370,5 M USD, soit **+56,9% en volume et +27,7% en valeur en 4 ans de récession économique !**
 - **Gain de parts de marché de Portugal, Italie, Espagne et France, sur les vins chiliens, argentins et brésiliens.**
 - Fin de la surconsommation de « vins de substitution » en période de crise (chiliens et argentins).
 - Boom des vins moins chers (changements fiscaux lourds).
 - Importation directe des supermarchés car : Limitation des intermédiaires + Exonération du ICMS-ST => Boom des « vins de grande distribution »
 - Tendance de vins plus légers, moins charnus que les vins chiliens.
 - Les players brésiliens se fédèrent pour développer les vins français
- => Demande brésilienne : AOP plus abordables, mousseux, IGP, Vins de France et vins de la Communauté Européenne.**

Rédigé par Claire Meignié, chef du pôle AgroTech, chez Business France Brésil.

São Paulo, Juillet 2018.

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le V.I.E (Volontariat International en Entreprise. Business France dispose de 1 500 collaborateurs situés en France et dans 70 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.