



Analyse des filières vitivinicoles des principaux pays producteurs dans le monde

NOUVELLE-ZELANDE

Décembre 2016

Avec un développement continu de sa production et de sa commercialisation en volume comme en valeur, la filière vitivinicole néo-zélandaise fait figure de réussite. Elle est devenue un maillon incontournable du secteur agricole du pays à la fois sur son marché intérieur et à l'export. Principalement orientée vers l'exportation de vins blancs, les acteurs de la filière se sont fixés pour objectif de valoriser leurs exportations afin de devenir à horizon 2020 le premier pays en termes de prix moyen à l'export. Particulièrement performante en matière de commercialisation, la filière devra cependant répondre à des enjeux de gain de productivité et de baisse de ses coûts de production qui restent élevés. Enfin, son faible marché intérieur de consommation la rend fortement dépendante aux exportations concentrées sur trois marchés principaux : les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Australie.

FranceAgriMer et le CNIV ont commandé une étude permettant de rendre compte de l'état de la concurrence sur le marché mondial du vin à partir de l'analyse détaillée des filières vitivinicoles des principaux pays producteurs de vin dans le monde (monographies de la France et de ses concurrents majeurs). Une étude similaire avait été conduite par le cabinet Ernst&Young en 1998 pour l'Onivins. Ces précédentes monographies ayant été réalisées il y a environ 15 ans, il est apparu utile de renouveler l'exercice, dans un contexte jugé de plus en plus concurrentiel.

Les investigations ont été menées à partir d'un recueil de données et d'entretiens en 2014 et 2015 par le groupement de cabinets Agrex Consulting/Sève Conseil/Efeso Consulting. Cette étude a porté sur dix pays présentant des caractéristiques relativement contrastées et des perspectives de développement variables : Afrique du Sud, Argentine, Australie, Chili, Chine, Espagne, Etats-Unis, France, Italie et Nouvelle-Zélande.

Dans cette synthèse, le travail sur la Nouvelle-Zélande est exposé.

1 • Contexte macro-économique

La Nouvelle-Zélande est la **54^{ème} puissance économique mondiale** et la **2^{nde} puissance** d'Océanie.

Sa population de **4,5 millions d'habitants** a augmenté d'environ 1 % par an pendant les dix dernières années. Le pays présente une densité de population assez faible de l'ordre de 17 habitants au km². Une grande partie de la population se concentre en zone urbaine.

Le pays est une monarchie parlementaire. Il est divisé en 16 régions et un territoire des îles Tokelau.

Un contexte économique et financier favorable

D'importantes réformes structurelles dans les années 80 et 90 ont conduit à une économie marquée par un **libéralisme économique très fort** et **largement tournée vers le commerce international**.

Le pays possède une économie performante, avec une croissance forte depuis 2009



résultant de la reprise économique et des investissements publics massifs qui ont suivi le séisme de 2011.

Le PIB s'élève en 2014 à 156 milliards de dollars US. Le taux de chômage est très bas : 5,8 % et le pays possède une dette publique limitée (34,9 % du PIB en 2015). Contrairement à son voisin l'Australie, le coût de la main d'œuvre en Nouvelle-Zélande est modéré à 21,3 € de l'heure en moyenne contre une moyenne de 37,5 €/h en France et 30,9 €/h en Australie.

Enfin, l'inflation est maîtrisée et s'élève à 0,3 % pour l'année 2015.

Une économie très ouverte mais qui dépend fortement du commerce international

Le pays est profondément libéral : il fait partie des membres de l'OCDE les plus ouverts aux investissements étrangers qui s'élèvent à 72 milliards de dollars US en 2014.

L'économie néo-zélandaise est historiquement **fortement dépendante de l'Australie** qui est destinataire de 20 % de ses exportations. La création d'un **marché commun** avec l'Australie est un enjeu majeur pour l'avenir économique du pays.

Toutefois, depuis 2013, l'Asie est le premier partenaire économique de la Nouvelle-Zélande grâce à **8 accords de libre-échange** dont celui signé avec la Chine en 2008. La Nouvelle-Zélande est en cours de négociation avec les Etats-Unis, le Pérou et le Vietnam.

Les exportations néo-zélandaises représentent **31 milliards d'euros en 2014** avec un excédent qui s'est élevé à plus de 740 millions d'euros.

Le secteur agricole représente plus de la moitié des exportations néo-zélandaises dont près d'un tiers pour les produits laitiers. Le pays doit sa croissance dans ce secteur à son fort degré de spécialisation, notamment dans l'élevage.

Sa monnaie, dont le **cours est très fluctuant** fait en revanche peser un risque sur les échanges internationaux néo-zélandais. Ainsi, le prix des vins a augmenté de 35 % entre 2009 et 2014 du fait de la montée du dollar néo-zélandais face au dollar américain.

NOUVELLE ZELANDE

54^{ème} puissance économique mondiale

2^{ème} puissance économique d'Océanie

Chiffres-clés 2015 et prévisions

- 4,51 millions d'habitants (+1,5 %)
- 36 780 \$ PIB/habitant (+2,5 %)
- Dette publique 34,9 % du PIB
- 5,4 % taux de chômage
- Inflation +0,3 %

Répartition du PIB par secteur

70 % Services	27 % Industrie	4 % Agriculture
------------------	-------------------	--------------------

Commerce extérieur

- 61^{ème} exportateur mondial
- 61^{ème} importateur mondial
- Balance commerciale +800 millions \$US

Source : OCDE données 2015

2 • Environnement agro-climatique

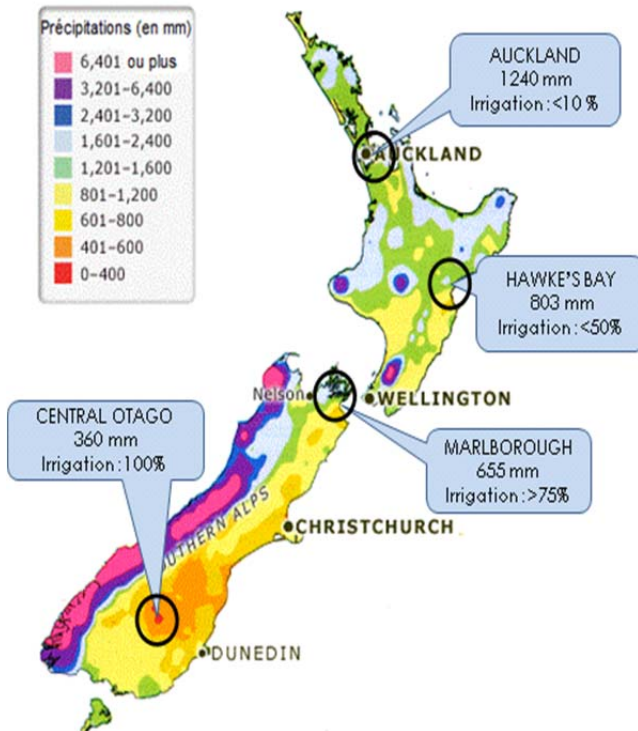
Le profil pédoclimatique du vignoble néo-zélandais est très varié du fait de la topographie du pays. Deux types de climat prédominent : un climat subtropical dans le nord du pays et un climat tempéré au centre et au sud. En revanche, les territoires les plus au sud peuvent être, selon les années, affectés par des gelées tardives provoquant des pertes importantes de production.

L'activité géologique très intense a conduit à des profils de sols variés, dont plusieurs sont propices à la culture de la vigne. Ces sols fertiles favorisent les rendements qui peuvent être élevés.



Une ressource en eau disparate mais importante

Les principales régions viticoles, leurs précipitations annuelles en mm et la part de surfaces viticoles irriguées



La moyenne des précipitations sur les zones viticoles est de 728 mm par an. Cependant, elle est très disparate car conditionnée à la topographie du pays. Ainsi, la côte Est, protégée par une chaîne de montagnes est moins pluvieuse. L'essentiel du vignoble, situé dans la région **Marlborough** au nord de l'île sud possède une pluviométrie de 655 mm par an.

85 % des surfaces viticoles sont équipés en systèmes d'irrigation, essentiellement sous forme de goutte à goutte. Peu d'entre eux sont utilisés régulièrement.

La région **Central Otago** présente un taux d'équipement de 100 % en irrigation, en raison du niveau de précipitations limité. Dans la région d'**Auckland** en revanche, l'eau est souvent en excès, et seules 10 % des surfaces sont équipées.

Une pression phytosanitaire élevée

Le **Phylloxera** est une maladie récente pour le vignoble néo-zélandais. Il a commencé à se propager dans les années 80, la surface du vignoble était à l'époque inférieure à 5 000 hectares.

La replantation en pied-greffés est privilégiée et a été largement financée par le gouvernement néo-zélandais. En 2014, seules 6 % des surfaces du vignoble restent en plants directs.

La région **Central Otago**, au sud du pays, fait figure d'exception avec une large majorité de plants directs. L'insecte n'y est que très peu présent grâce à une structure et une texture du sol particulières. Un programme national de lutte a été mis en place en 2007. Il englobe un ensemble de procédures à suivre en matière de traitements et de désinfection et régule de manière très stricte les mouvements d'hommes et de matériel.

Le virus de l'enroulement de la vigne (**Grapevine leafroll associated virus – GLRaV**) occasionne de lourdes pertes dans le vignoble néo-zélandais. Il est responsable de pertes de rendement de 10 à 40 % dans les zones touchées et est très redouté par la filière. De nombreuses recherches ont été menées afin de comprendre le schéma de propagation du virus et de quantifier les coûts et pertes de revenu induits.

En 2015, la lutte contre le GLRaV se concentre sur la prévention notamment grâce à du matériel de greffage sain. Aucun traitement curatif n'existe, les pieds atteints sont ainsi rapidement éliminés.

Le **Mildiou**, le **Botrytis** et le **Black-rot** sont les maladies cryptogamiques les plus couramment rencontrées en Nouvelle-Zélande. L'**Oïdium** est présent dans une moindre mesure.

La pression de ces maladies est variable selon la région considérée, les pluies intenses du Nord les favorisant.



La **Flavescence dorée** a pour conséquence des pertes de rendement importantes, allant parfois jusqu'à 100 % de la récolte.

Le vignoble néo-zélandais est particulièrement exposé à cette pathologie. En effet, son cépage phare – le sauvignon blanc – y est particulièrement sensible en comparaison des autres cépages. La lutte, essentiellement chimique, n'est dirigée que contre le vecteur de la maladie *Scaphoideus titanus* à défaut de solutions d'éradication du cytoplasme lui-même.

3 • Potentiel de production de la filière néo-zélandaise

La surface totale du vignoble néo-zélandais destinée à produire du raisin de cuve a progressé chaque année depuis 2004, pour se stabiliser autour de **35 000 hectares en 2009**.

Les principales régions viticoles néo-zélandaises



Source : Monographie Nouvelle-Zélande Agrex C./ Sève C. / Efeso C.

Superficie viticole

Le vignoble est relativement jeune du fait de l'orientation vers le cépage sauvignon blanc depuis le début des années 2000. La crise

phylloxérique de 1990 à 2000 n'a eu, en revanche, que peu d'impact sur l'âge du vignoble, ce dernier s'étant essentiellement développé postérieurement en pieds greffés-soudés.

Les régions du **Northland** (1) et d'**Auckland** (2), berceaux historiques de la viticulture en Nouvelle-Zélande, ne représentent que 1 % des surfaces cultivées.

Hawke's Bay (5) reste la principale région de production de l'île du Nord avec 14 % de la surface cultivée soit 4 816 hectares.

Près des deux tiers de la production sont désormais concentrés dans la région de **Marlborough** (7) sur l'île du Sud. Celle-ci représente 22 903 hectares dont 77 % en sauvignon blanc. Cette région viticole est en augmentation (+24 % depuis 2009). Elle est caractérisée par de grandes exploitations (30 hectares en moyenne), un climat ensoleillé et sec ainsi que des terroirs riches, exploitables grâce aux ressources en eau des rivières ou des nappes phréatiques.

Central Otago, région viticole située au sud du pays, pèse pour 5,6 % des surfaces néo-zélandaises. Ses surfaces sont en progression de 29 % depuis 2009. Cette région tire sa renommée de ses vins issus du cépage Pinot noir qui couvre 77 % de son encépagement.

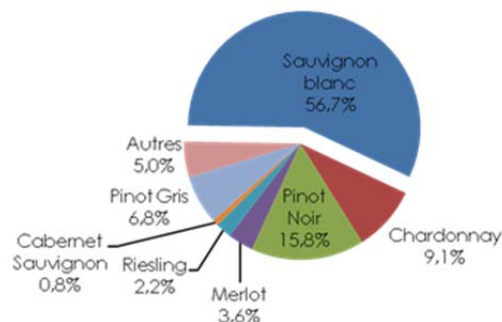
Un encépagement dominé par les cépages blancs

Les cépages blancs représentent 70 % des surfaces du vignoble.

Depuis 2004, le **sauvignon blanc a plus que triplé sa surface** pour atteindre 20 027 hectares en 2014 soit 56,7 % du total. La culture de ce cépage, initialement peu enclin à donner de bons résultats en Nouvelle-Zélande, est devenue une spécialité pour de nombreuses régions suite aux améliorations importantes de l'itinéraire cultural associé.



Répartition des principaux cépages du vignoble néo-zélandais en 2014



Source : New Zealand Wine Reports

Certains cépages traditionnellement cultivés en Nouvelle-Zélande ont été marginalisés, à commencer par le **chardonnay**, le **merlot**, ou encore le **cabernet sauvignon**. A l'inverse le **pinot gris** a vu sa surface fortement augmenter, et ce pour atteindre 2 412 hectares en 2014.

La surface consacrée aux cépages historiquement minoritaires (sémillon, riesling, syrah, gewürztraminer, etc.) a, quant à elle, peu évolué en valeur absolue. Mais le vignoble ayant plus que doublé en 10 ans, leur part est devenue très minoritaire (de 15,6 % en 2004 à 7,2 % en 2014).

Récolte : une moyenne quinquennale de 2,5 millions d'hectolitres entre 2011 et 2014.

La production est en **nette augmentation depuis 10 ans : +169 % entre 2004 et 2014**. Elle a atteint un niveau record à 3,2 millions d'hectolitres en 2014 (+29 % par rapport à 2013, récolte importante pour le pays). L'année 2015 est toutefois en recul à 2,35 millions hectolitres en raison de gelées tardives.

Cette hausse a essentiellement impacté la production de vins tranquilles (+65 % depuis 2007), qui constituent à eux seuls 94 % de la production. Les effervescents progressent (+56 % sur 7 ans) tout en demeurant minoritaires en comparaison des vins

tranquilles. La Nouvelle-Zélande ne produit pas de vins fortifiés.

Entre 2007 et 2014, les productions de vins blancs et vins rouges ont progressé respectivement de 117 % et 130 %.

Les volumes de vins blancs ont connu un essor important ces dernières années en raison de la renommée acquise dans ce domaine. Ils représentent 79 % de la production en 2014. Toutefois la filière cherche à se diversifier et a tendance à développer ses rouges (21 % des volumes). Le rosé reste une production anecdotique.

Des rendements stables

Les rendements fluctuent fortement d'une année à l'autre selon les conditions pédoclimatiques. En revanche, si on se limite à la surface en production, la croissance des rendements reflète une certaine stabilité.

RENDEMENTS PAR REGION VITICOLE

2014	Rendement (hl/ha)
Marlborough	106,3
Gisborne	77,7
Hawke's Bay	71,1
Northland/Auckland	29,6
Nouvelle-Zélande	90,7

Source : New Zealand Wine Reports

Adéquation de l'offre et de la demande

La production, comme la commercialisation, connaît une forte hausse depuis 10 ans : elle a presque triplé.

Le secteur viticole néo-zélandais s'est en effet **essentiellement développé avec la croissance des exportations**.

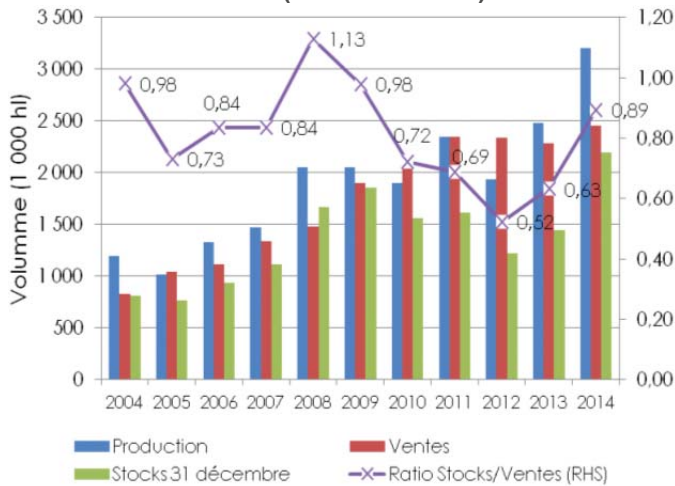
En conséquence, le ratio stock sur vente était en baisse depuis 2008, traduisant la forte demande de vins néo-zélandais sur le marché

Analyse des filières vitivinicoles des principaux pays producteurs dans le monde



international. Ce ratio est en hausse en 2013 et 2014 en raison des deux récoltes record.

Production, ventes et stocks (1 000 hectolitres)



Source : New Zealand Wine Reports

Production de vin biologique et « Sustainable Winegrowing New Zealand »

La production biologique de vin en Nouvelle-Zélande augmente. Elle est passée de 300 hectares en 2005 à 2 500 hectares en 2013 soit 7,1 % de la surface totale.

Cet engouement s'explique par deux phénomènes.

Tout d'abord, la filière vitivinicole néo-zélandaise **capitalise sur son image de marque** pour exporter ses vins.

Ensuite, les problématiques environnementales récentes conduisent de nombreux producteurs à s'orienter vers la viticulture biologique ou durable.

D'ici 2020, l'organisme interprofessionnel « Organic Winegrowing New Zealand » (OWNZ) a fixé l'objectif de 20 % de la surface totale du vignoble néo-zélandais converti à l'agriculture biologique, ce qui représenterait environ 7 000 hectares.

« **Sustainable Winegrowing New Zealand** » (SWNZ) est un label qui a été créé en 1994 à l'initiative de l'industrie vitivinicole néo-zélandaise.

Des normes strictes ont été établies en 2002 afin de rendre le label compréhensible pour le consommateur et relativement contraignant pour les producteurs.

Trois axes majeurs ont été identifiés :

- fournir un **modèle normé** pour des pratiques respectueuses de l'environnement, au vignoble et au chai ;
- garantir un certain **niveau de qualité** au consommateur, avec une **traçabilité** certaine de la vigne à la bouteille ;
- répondre aux préoccupations des consommateurs concernant les produits qui ont été utilisés tout au long du processus de production.



En 2014, 1,92 millions d'hectolitres a été produit sous cette mention, représentant près de 60 % de la production totale néo-zélandaise. En 2014, près de 94 % de la surface viticole en production est certifiée SWNZ.

L'organisation interprofessionnelle « New Zealand Wine » (NZW) s'est donné l'objectif de 100 % de la production certifiée SWNZ, sans toutefois fixer de date limite.

CHIFFRES DE LA VITICULTURE MONDIALE PLACE DE LA NOUVELLE-ZELANDE (DONNEES 2015)

Surface > 7,5 millions d'hectares de vignoble dans le monde

Dont Nouvelle-Zélande **0,5 %** (39 000 hectares)

Récolte > 275 millions d'hectolitres dans le monde

Dont Nouvelle-Zélande **0,8 %** (2,3 millions d'hectolitres)

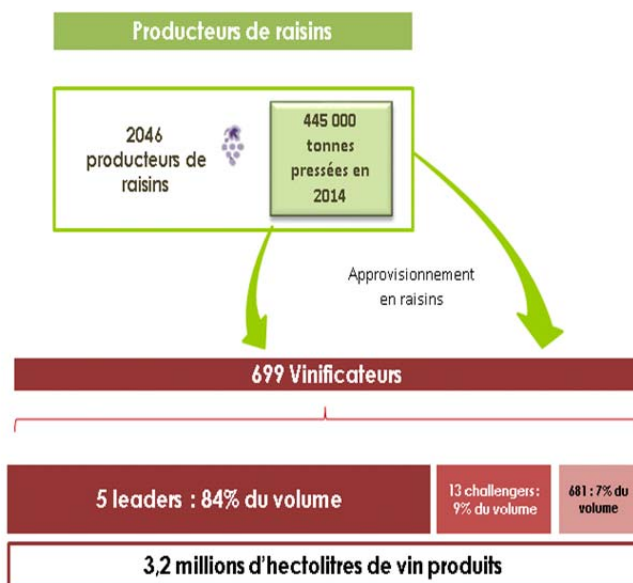
Source : OIV



4 • Structure de la filière et coûts de production

La filière néo-zélandaise est très concentrée. Elle compte 2000 producteurs de raisins en 2014 et 700 vinificateurs. Cinq leaders produisent 84 % du volume de vins.

Les exploitations viticoles et la fabrication du vin



Source : Monographie Nouvelle-Zélande Agrex C./ Sève C. / Efeso C.

Producteurs de raisin

La surface moyenne observée en 2014 est de 45,1 hectares par exploitation productrice de raisin de cuve, contre 21,8 hectares en 2004. Cette surface moyenne recouvre différentes unités (vignobles) de production appartenant à une exploitation.

Cette taille moyenne, très élevée et en hausse progressive, participe à la bonne santé de la filière vitivinicole néo-zélandaise.

Elle recherche, en effet, des **gains de productivité**, et une **baisse des coûts de production** tout en améliorant la qualité des vins produits.

La mécanisation du vignoble néo-zélandais est croissante. 77 % de la production est récoltée grâce aux machines à vendanger. La densité

de plantation varie d'une région à l'autre et d'un domaine à un autre. La moyenne nationale se situe à 2 366 pieds par hectare, avec un écartement inter-rang de l'ordre de 2m et inter-pieds de 2,25m.

Producteurs de vin

Pernod Ricard, Constellation, Delegat's, Villa Maria et Treasury dominent le marché du vin en Nouvelle-Zélande. Ces cinq acteurs pressent 85 % du raisin produit dans le pays. Les ¼ des raisins sont achetés aux producteurs de raisin.

La filière néo-zélandaise s'est tournée vers l'exportation. Du fait de son éloignement des marchés principaux de consommation de vin, **l'optimisation des coûts de logistique et des transports** est un enjeu majeur pour la Nouvelle-Zélande.

La taille des unités de vinification a augmenté de 130 % en dix ans. En 2014, ces 5 entreprises ont réalisé un chiffre d'affaires cumulé d'environ 880 millions de dollars néo-zélandais (soit 550 millions d'euros¹).

CHIFFRE D'AFFAIRES DES CINQ PRINCIPAUX PRODUCTEURS DE VIN

	CA 2014 Millions NZ\$	CA 2014 Millions €	VOLUME PRODUIT (1 000 hl)
CONSTELLATION	194	121	1 250
PERNOD RICARD	228	142,5	930
DELEGAT'S GROUP	223	139	397
TREASURY WINE ESTATES	113*	71	184
VILLA MARIA ESTATE	120*	75	122

Sources : Coriolis Report
*Chiffre 2013

Prix d'achat du raisin

En 2014, le prix moyen du raisin s'établit à 1,67 dollar néo-zélandais (1,04 €) au kilo. Ce

¹ Taux de change constant 2014 NZ\$/€ = 0,6254

Analyse des filières vitivinicoles des principaux pays producteurs dans le monde



prix moyen qui augmente progressivement depuis 2001 n'a pas retrouvé le niveau de l'année 2008 (2,16 NZ\$ soit 1,35 € au kilo). En effet, les fortes productions des années 2008 et 2009 ont été responsables d'une brusque baisse des prix malgré la tendance haussière depuis dix ans.

Si les prix sont fluctuants, la tendance de leur évolution est cependant la même pour tous les cépages.

PRIX MOYEN D'ACHAT DU RAISIN EN 2014

	NZ\$ LA TONNE	€ LA TONNE ²
Pinot Noir	2 147	1 342
Sauvignon Blanc	1 690	1 057
Merlot	1 179	737
Chardonnay	1 065	666
Moyenne cépages	1 669	1 043

Sources : Viticulture Monitoring Reports, NZW

Coût du foncier et coût de vinification

Le prix du foncier dépend majoritairement de la région considérée et de la disponibilité locale en eau. Le prix du foncier nu est en moyenne de 22 500 NZ\$ soit 14 070 € par hectare.

COUT MOYEN DE PRODUCTION DU VIN

	NZ\$ Bouteille	€ Bouteille
Coûts de vinification	2,21	1,38
> Dont coût du raisin	1,63	1,02
> Dont coût de transformation	0,59	0,37
Embouteillage	0,25	0,16
Matériel (bouchon, bouteille, étiquette)	0,96	0,60
Total coût production	3,42	2,14

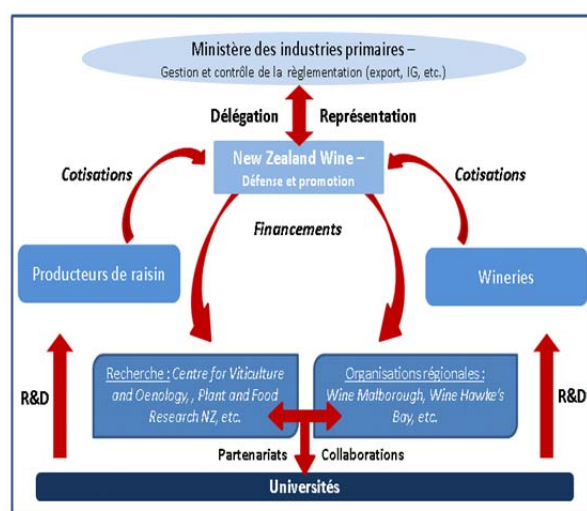
²Taux de change constant 2014 NZ\$/€ = 0,6254

Sources : Deloitte Wine Survey, Viticulture Monitoring Report

Les **coûts de production et de vinification sont élevés** pour la filière. Ils impactent ainsi la compétitivité des entreprises. La bonne valorisation des vins néo-zélandais est ainsi un enjeu majeur pour les entreprises.

5 • Organisation de la filière et structure d'animation

Principaux organismes au niveau national



Source : Monographie Nouvelle-Zélande Agrex C./ Sève C. / Efeso C.

La filière néo-zélandaise est rassemblée derrière une interprofession unifiée : la **New Zealand Wine (NZW)**.

Cette dernière est l'organisme de référence pour les producteurs de raisin et les entreprises de vinification qui y adhèrent volontairement. Elle possède un budget de **8 millions de NZ\$** soit 5 millions d'€ pour l'année 2013/2014, réparti à 36 % pour ses actions marketing et de promotion, 33 % pour l'encadrement de la filière, 17 % pour la recherche, 7 % pour les organisations régionales et 7 % pour SWNZ.

Ses objectifs sont de représenter et promouvoir les intérêts des vignerons néo-zélandais au niveau national et international.

Ses priorités sont de conforter l'image des vins néo-zélandais à l'international, parvenir à la



mise en place d'Indications Géographiques avec le gouvernement et de signer un accord de libre échange avec les Etats-Unis.

La filière investit de manière importante dans la recherche et le développement grâce à une collaboration étroite entre interprofession et organismes de recherche nationaux dont fait partie le Malborough Research Center.

Les organisations régionales sont fortes et focalisées sur la promotion régionale et sur le marché national de consommation.

Un Plan stratégique pour la filière néo-zélandaise a été initié par NZW. L'ambition portée par ce plan est de permettre à la Nouvelle-Zélande d'être **le premier pays en termes de prix moyen à l'export**, devant l'Italie et même la France à horizon 2020.

Pour cela, il fixe comme objectifs chiffrés d'ici 2025 d'atteindre un chiffre d'affaires export de 2 milliards de dollars NZ\$ soit 1,25 million d'€ en 2025 contre 1,33 milliard NZ\$ (0,83 milliard d'€) en 2014 et un volume exporté de 270 millions de bouteilles en 2025 contre 190 millions en 2014.

Ces objectifs passent par la mise en place d'un plan d'actions afin de :

- positionner l'image de qualité de la filière de manière claire et ciblée, relayée notamment par l'organisation NZW ;
- soutenir le **développement de marques haut de gamme fortes et diversifiées**, dans le cadre d'une démarche durable ;
- investir de manière agressive et adaptée sur les marchés clés à l'export.

Les marchés ciblés sont l'Australie, les Etats-Unis, le Canada, l'Asie et l'Europe.

6 • Réglementation et incitations

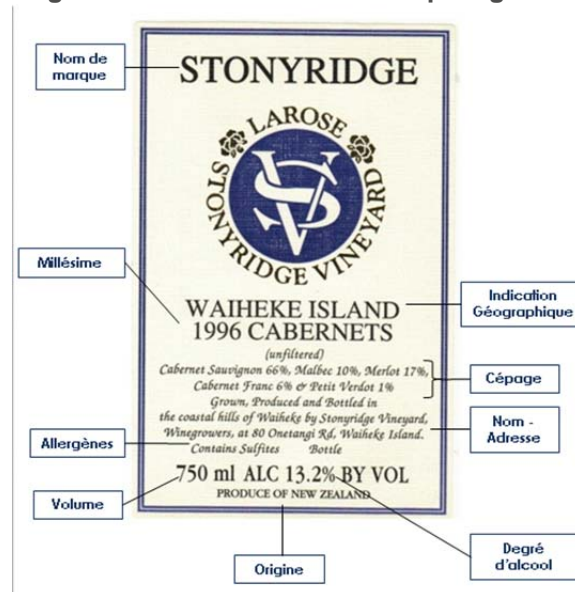
La Nouvelle-Zélande est membre de l'OIV depuis le 1^{er} juillet 1993.

Les droits et taxes sont modérés malgré les différentes mesures « anti-alcool » prises récemment. La TVA n'est que de 15 % en Nouvelle-Zélande. En revanche, les droits d'accises (3,39 NZ\$/bt) et les droits de douanes (2,83 NZ\$/bt) sont importants.

La réglementation néo-zélandaise encadre assez peu la production nationale de raisin. La **liberté d'élaboration** et la responsabilité des élaborateurs sur leurs techniques en termes de densité de plantation, irrigation, mode de conduite global, etc., est de mise.

La législation concernant la production de vin est également peu encadrée.

Réglementation concernant l'étiquetage



Si le consommateur doit être averti de tout ce qui peut être potentiellement dangereux pour sa santé (degré d'alcool, additifs éventuels, etc.), la règle des 85/15 s'applique pour l'indication géographique, le millésime ou le cépage qui doivent représenter un minimum de 85 % du volume. En revanche, des contrôles stricts de qualité sont réalisés sur les volumes à l'exportation par la NZW.

L'organisation d'Etat « **New Zealand Trade and Enterprise** » (NZTE) soutient les entreprises dans leurs démarches et leurs projets. Pour se développer à l'export, les exportateurs de vin néo-zélandais peuvent faire appel au **NZECO : New Zealand Export Credit Office**. Il s'agit d'un programme de soutien aux exportations mis en place par le gouvernement néo-zélandais à destination des petites et moyennes entreprises.

L'aide consiste en un ensemble de **crédits commerciaux** et de **garanties financières**

Analyse des filières vitivinicoles des principaux pays producteurs dans le monde



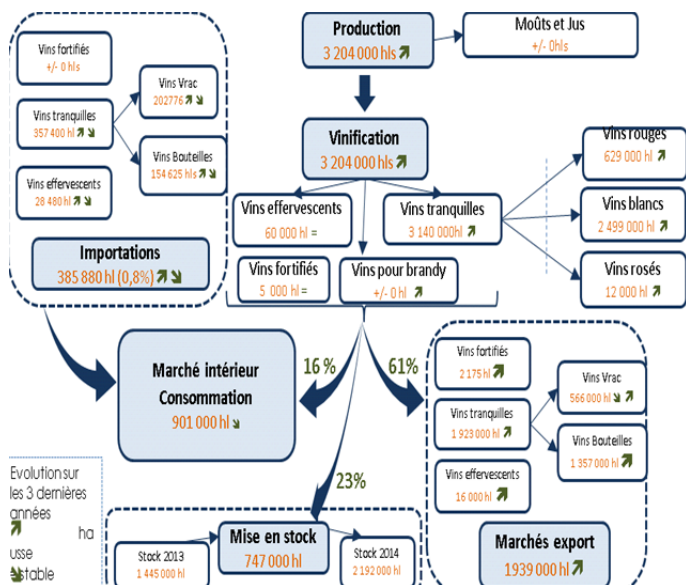
permettant de limiter les risques bancaires pour les exportateurs ou leurs clients.

7 • Marchés

Sur l'année 2013, la Nouvelle-Zélande a produit 3,2 millions d'hectolitres.

En valeur, les importations de vins australiens représentent la moitié du chiffre d'affaires. La France arrive en seconde place, représente un tiers du chiffre d'affaires et est en nette progression.

La synthèse des marchés en 2013



Source : Monographie Nouvelle-Zélande Agrex C./ Sève C. / Efeso C.

16 % des volumes vinifiés soit 900 000 hectolitres ont été consommés sur le marché intérieur et 1,9 million d'hectolitres a été exporté soit 60 % du volume de vin produit.

Marchés d'importation

En 2013, les importations de vins en Nouvelle-Zélande s'élèvent à 386 000 hectolitres.

En volume, le vrac en représente 53 % et les bouteilles 47 %. En valeur, les importations sont dominées par les vins tranquilles en bouteille (56 %). Les vins mousseux représentent un tiers des volumes importés. L'essentiel des importations proviennent d'Australie. L'Afrique du Sud, qui avait pris une part significative des volumes en 2008, ne représente plus que 19 000 hectolitres importés en 2014 soit 4 %.

ORIGINE DES IMPORTATIONS DE VINS EN NOUVELLE-ZELANDE EN 2014

Pays	Part de marché valeur	Part de marché volume
Australie	51 %	75 %
France	32 %	6 %
Chili	4 %	5 %
Afrique du Sud	4 %	5 %
Italie	2 %	3 %
Espagne	2 %	2 %
Argentine	2 %	1 %

Sources : Global Trade Atlas

Marché domestique

Le marché de consommation d'alcool de la Nouvelle-Zélande est plutôt stable depuis 2010. Le vin représente 34 % de la consommation d'alcool pur. La consommation de vin per capita s'élève en 2014 à 20,1 litres par habitant.

La part des vins nationaux est de 56 % des vins consommés. Le consommateur néo-zélandais privilégie le vin blanc (70 % des ventes) mais la consommation de vin rouge tend à augmenter.

La bouteille représente 79 % des vins consommés en Nouvelle-Zélande principalement avec des bouchons à vis. Sa proportion tend à diminuer au profit des Bag in Box® (20 % des volumes).

Par gamme de prix, plus de la moitié des volumes vendus se place dans les tranches de prix entre 10 et 20 NZ\$ (6 - 12 €) la bouteille. Avec les segments les plus hauts de gamme



supérieurs à 20 NZ\$ la bouteille, cette proportion atteint 65 %.

La grande surface est le principal canal de distribution. On décompte 400 points de vente de 2 groupes : PROGRESSIVE et FOODSTUFFS. Les cavistes constituent le second canal de distribution avec 600 points de vente dont environ 500 chainés. Viennent ensuite les circuits du On-trade, de la vente directe et de la ventes en ligne.

CIRCUITS DE DISTRIBUTION DES VINS EN NOUVELLE-ZELANDE

	Part de marché en volume
Grande distribution	59 %
Cavistes	19 %
Cafés, Hôtels, Restaurants	18 %
Vente directe	3 %
On-line	1 %

Source : Enquêtes professionnels 2015 Monographie Nouvelle-Zélande Agrex C./ Sève C. / Efeso C.

Marchés d'exportation

Les exportations de vins de Nouvelle Zélande sont en croissance constante et atteignent 1,9 million d'hectolitres en 2014.

REPARTITION PAR CATEGORIE DES VINS EXPORTES

Pays	Valeur en 2014 (en millions €)	Evolution 2004-2014
Vins tranquilles	834	+328 %
> Dont vins en bouteille	695	+287 %
> Dont vins-en vrac	140	+599 %*
Vins effervescents	10	+94 %

Source : Global Trade Atlas

Par type de vin, les vins conditionnés représentent 70 % des volumes exportés et sont en développement constant. Le vrac est apparu réellement en 2008. Il se développe depuis plus rapidement encore que la bouteille. La part de vins effervescents représente moins de 1 % des volumes exportés.

En valeur, les exportations néo-zélandaises atteignent 845 millions d'euros en 2014. Les vins tranquilles en bouteilles en représentent 82 %. Les exportations de vins tranquilles en vrac sont en croissance importante.

Après avoir touché un point bas en 2009, les prix moyens à l'exportation remontent pour toutes les catégories de produit. Ils atteignent 2,48 € le litre pour les vins tranquilles en vrac et 5,12 € le litre pour les vins tranquilles en bouteille.

Le prix moyen export des effervescents est quant à lui de 6,21 € le litre.

Trois pays représentent chacun un quart des exportations en valeur : le Royaume-Uni, l'Australie et les Etats-Unis. Il faut noter par ailleurs que la filière néo-zélandaise est en croissance sur tous ses marchés d'exportation.

En termes de volume, ces trois mêmes pays absorbent 82 % des exportations néo-zélandaises.

6 PREMIERS PAYS DE DESTINATION DES EXPORTATIONS NEO-ZELANDAISES DE VIN EN 2014

Pays	Part de Marché valeur	Part de Marché volume
Royaume-Uni	26 %	29 %
Australie	25 %	27 %
Etats-Unis	25 %	27 %
Canada	4 %	6 %
Pays-Bas	3 %	3 %
Allemagne	1 %	2%

Source : Global Trade Atlas



8 • Enjeux et compétitivité

La filière vitivinicole néo-zélandaise fait figure de réussite, avec un développement continu de sa production et de sa commercialisation en volume comme en valeur, tout en maintenant de bons standards de qualité.

Parmi ses atouts, la forte concentration de sa filière. Les 5 leaders de la filière vinifient 84 % des volumes produits. Ils gèrent **des portefeuilles de marques sur de larges segments d'offre, de bas de gamme à premium**, avec une prédominance en moyenne gamme. Ils ont cependant fait le choix d'axer leur stratégie sur le développement du segment premium.

L'industrie vitivinicole néo-zélandaise est ainsi **particulièrement performante en matière de commercialisation, à l'étranger comme sur le marché domestique**, notamment grâce au soutien des organismes publics.

Son marché intérieur reste restreint du fait de la faible population du pays. La demande néo-zélandaise est marquée par le **changement du statut accordé au vin, devenu un intermédiaire entre produit agroalimentaire et produit de luxe**.

Il est également marqué par la **faible consommation de vin par les jeunes**, qui lui préfèrent souvent la bière.

La filière vitivinicole néo-zélandaise est **fortement dépendante de ses exportations**. En effet, la réussite des exportations néo-zélandaises est conditionnée à la situation économique des principaux pays importateurs. Elle est, de plus, **fortement dépendante de trois pays, qui absorbent 82 % des**

exportations en volume : le Royaume Uni, l'Australie, puis les Etats-Unis et **75 % du chiffre d'affaires** à l'exportation.

Le Canada, les Pays-Bas et l'Allemagne représentent des marchés secondaires, également en croissance, à même de diversifier les débouchés de la filière néo-zélandaise.

Portés par le développement de l'œnotourisme asiatique en Nouvelle-Zélande et par l'augmentation de sa consommation de vin en général, les marchés asiatiques sont autant de débouchés potentiels pour la production néo-zélandaise

A cela, s'ajoute des **enjeux stratégiques** qui sont de plusieurs ordres.

- Tout d'abord, la reconnaissance du label « Sustainable Winegrowing New Zealand », qui représente aujourd'hui une grande partie de sa production reste à développer.
- La filière néo-zélandaise cherche également à **renforcer à moyen terme la compétitivité des coûts de production** grâce à la recherche et l'innovation.
- La mise en place d'un véritable système d'indications géographiques est un enjeu important, à même de mettre en valeur les particularismes et identités régionales, et à encourager la diversité des cépages.
- Enfin, si la lutte contre l'alcoolémie est un enjeu de santé publique en Nouvelle-Zélande, la filière néo-zélandaise souhaite travailler en partenariat avec les autorités du pays, afin de porter l'image et la culture du vin.

Contacts



FranceAgriMer
Julie BARAT : julie.barat@franceagrimer.fr
Baptiste MONTANGE : baptiste.montange@franceagrimer.fr



CNIV
Marie-Henriette IMBERTI : mhi@cniv.asso.fr