

VAL DE LOIRE

LE NANTAIS EN EFFECTIF RÉDUIT

Confronté à deux maigres récoltes en 2016 et 2017, le vignoble de blanc débute l'année avec des prix en hausse et un niveau de stock historiquement bas. Si le sévère-et-maine sur lie devrait tirer son épingle du jeu, il n'en sera pas de même pour le muscadet AC.



Deux à la suite, cela commence à faire beaucoup ! Après avoir produit 244 000 hl en 2016, contre 420 000 hl en temps normal, le muscadet n'aura guère fait mieux en 2017 : 280 000 hl selon l'estimation d'InterLoire. La faute au sévère épisode de gel printanier qui a décimé une bonne partie des grappes lors des deux derniers millésimes. Conséquences : les stocks sont au plus bas et les cours des vins sur le marché du vrac ont fortement augmenté. Fin novembre, le muscadet sévère-et-maine-sur-lie s'échangeait à 180-185 €/hl, soit + 50 % de hausse en trois ans. Même punition pour le muscadet AC à 160 €/hl. Pour autant, les responsables professionnels locaux se veulent rassurants sur leur capacité à satisfaire la demande. « Bien que nous ayons puisé dans le stock au cours de la dernière campagne, nous disposons encore d'une réserve d'environ 170 000 hl qui, ajoutée au volume produit en 2017, va nous permettre d'approvisionner nos différents marchés en 2018 », assure

La récolte 2017 en muscadet estimée à 280 000 hl enregistre un déficit de 30 à 40 % suivant les secteurs de l'appellation par rapport à une année normale.

ainsi Olivier Martin, président de la commission communication de la Fédération des Vins de Nantes. En dépit de la surchauffe tarifaire, la référence star de la région, le muscadet-sévère-et-maine-sur-lie, ne devrait donc pas manquer à l'appel. « Nos besoins sont couverts, assure Sébastien Briand, directeur commercial d'Orchidées Maisons de Vins, anciennement Ackerman. Grâce à notre structure Drouet Frères implantée au cœur du vignoble, nous disposons d'un sourcing diversifié à l'intérieur de ce dernier. »

LE BIB® FAIT LES FRAIS DE LA PÉNURIE

La situation s'annonce bien plus délicate pour l'entrée de gamme du vignoble, le muscadet AC. Bon an mal an, 80 % des quantités produites dans le Nantais sont revendues dans les appellations les plus valorisées : sévère-et-maine, au premier chef, coteaux-de-la-loire, côtes-de-grandlieu... Les 20 % restants sont affectés au muscadet AC. Si l'on applique cette proportion au cru 2017 (280 000 hl), la production de l'appellation devrait osciller aux

alentours de 50 à 60 000 hl contre 100 000 hl les bonnes années. Or, les volumes de cette dernière sont majoritairement commercialisés en grande distribution tricolore. La dénomination est aussi la seule du muscadet à pouvoir être conditionnée en Bib®, qui pèse pour moitié dans ses sorties en hypers et supers. Aujourd'hui, le format fait les frais de la pénurie d'offre. « Nous stoppons, pour cette année, le Bag-in-box® trois litres que nous avons lancé en 2016 à notre signature Secrets de Chais », annonce Nicolas Emereau, directeur général d'Alliance Loire. La maison Bourré Frères prévoit elle aussi des arbitrages. « Nous allons privilégier les ventes en bouteilles au détriment de celles en Bib® », fait savoir Mickaël Bourré directeur général. Orchidées Maisons de Vins va pour sa part lever le pied sur les promos.

Quant à Castel, il a pris soin de sécuriser l'approvisionnement de sa marque Roches Linières dont les ventes totalisent un million de cois. Pour ce faire, le groupe a vraisemblablement complété ses achats dans l'appellation muscadet-sévère-et-maine qu'il a repliée en muscadet AC. « Nous avons à cœur de pérenniser notre marque en fond de rayon, souligne Rachel Edme, chef de groupe. Il est en effet indispensable que nos consommateurs puissent la retrouver sur les tablettes des magasins. » Un bon moyen de capter la demande.

CHANTAL SARRAZIN

LE MUSCADET AC À LA DÉRIVE

Source : InterLoire d'après IRI

VENTES DES PRINCIPALES APPELLATIONS NANTAISES EN HYPERS ET SUPERS EN VOLUME ET PRIX MOYEN AU LITRE DU 15 AOÛT 2016 AU 13 AOÛT 2017 (ÉVOLUTION À UN AN).

	Ventes en milliers de litres	Évolution	Prix moyen	Évolution
<u>Muscadet AC</u>	6,5	- 14,6 %	3,59 €	+ 5,35 %
<u>Muscadet sévère-et-maine sur lie</u>	5,8	- 6,6 %	5,72 €	+ 3,8 %
<u>Muscadet sévère-et-maine</u>	1,4	- 10,5 %	5,17 €	+ 1,68 %
Gros plant	1,4	+ 0,7 %	3,28 €	+ 0,86 %

Les sorties du muscadet AC en hypers et supers enregistrent la plus forte baisse du marché des vins du muscadet en GMS. À 6,5 millions de litres, elles s'effondrent de - 14,6 %. La hausse record du prix moyen de vente de l'appellation au litre, + 5,35 %, explique en grande partie cette inflexion. Une tendance qui devrait se poursuivre en 2018 en raison du manque de disponibilités.