

Les rosés en Val de Loire

Unique vignoble à offrir des rosés tendres d'appellation, le Val de Loire poursuit sa progression sur les marchés national et international avec une offre adaptée à la demande. Point chiffré et regards sur la tendance rosés.

Une offre diversifiée qui répond à la demande

Le vignoble du Val de Loire compte **27 AOP et dénominations de vins rosés**. En 2017, **548 000 hl** ont été produits : 510 000 hl en AOP et 38 000 hl en IGP Val de Loire (-7% / 2016).

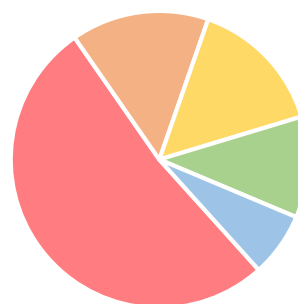
La récolte est globalement normale cette année sur la quasi-totalité du vignoble, exception faite pour l'Anjou quelque peu impacté par les conditions climatiques.

Les 3 plus fortes productions en volume : le cabernet-d'anjou, le rosé-d'anjou et le rosé-de-Loire, représentent en moyenne **80%** de la production ligérienne.

Le cabernet-d'anjou et le rosé-d'anjou, au profil de rosés tendres, représentent les 2/3 de la production. Si les disponibilités de début de campagne sont en baisse sur ces rosés, les stocks de la viticulture et la récolte 2017 correspondent à une année de commercialisation.

Avec ces volumes, le Val de Loire est le **2^{ème} producteur national** de vins rosés d'appellation. Il a la particularité d'être **l'unique vignoble sur le marché des vins rosés tendres de qualité**.

RÉPARTITION DES VOLUMES DE VINS ROSÉS DU VAL DE LOIRE RÉCOLTÉS EN 2017
(EN % ET VOLUME HL)

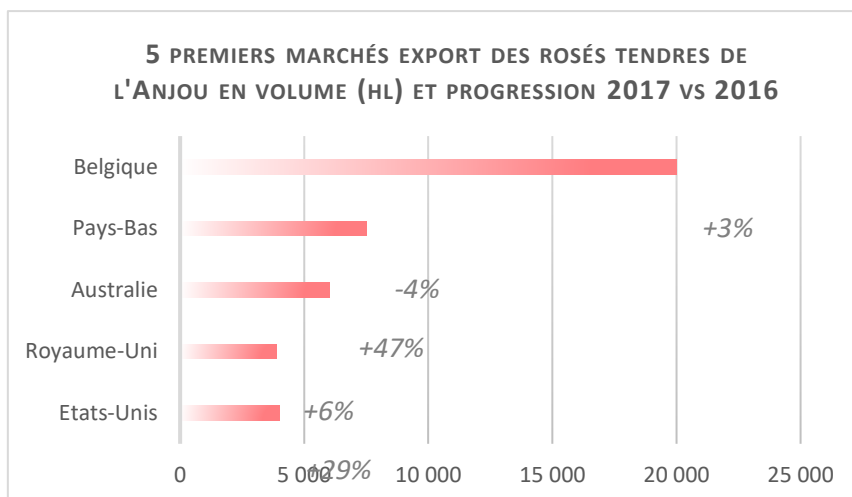


■ 52% Cabernet d'Anjou / 285 249
■ 15% Rosé d'Anjou / 80 937
■ 15% Autres AOP rosés du VdeL / 82 928
■ 11% Rosé de Loire / 61 109
■ 7% IGP du VdeL / 37 507

Des progressions marquées sur les rosés tendres

En grande distribution française (50% des volumes vendus avec 260 000 hl), l'ensemble des rosés du Val de Loire progresse de 1,2% à fin février. 2^{ème} rosé d'appellation le plus vendu de la GD, le cabernet-d'anjou progresse à lui seul de 2,1% en volume (près de 180 000 hl).

L'export représente quant à lui 45% des ventes du rosé-d'anjou et 5% du cabernet d'anjou. **L'évolution positive des ventes hors de nos frontières (+7% à fin février)** est le fruit d'un positionnement produit qui correspond aux attentes des consommateurs et des distributeurs. A noter que le marché australien prend la troisième place du podium en volume commercialisé avec une progression de 47%.



Interview de Jérôme Lemasson

Directeur de Loire Propriétés, premier producteur de rosés

Comment expliquez-vous la popularité des rosés ?

« Les rosés sont actuellement parfaitement adaptés aux nouveaux modes de consommation : faciles à boire, fruités, parfaits pour les moments entre amis et pour les barbecues, tapas, street food ou encore la cuisine asiatique qui se développe avec la tendance sushis.

La qualité des vins, de plus en plus appréciés par les consommateurs et les spécialistes, a énormément progressé. L'innovation est également au rendez-vous avec des packagings originaux et une offre ciblée (rosés bio, végan...)

Nous sommes confiants sur l'avenir du rosé, il reste de nombreux marchés tel l'Australie, en pleine progression, et de nouvelles cibles comme les consommateurs millénials, à conquérir. »

Source : InterLoire, IRI, douanes françaises

À PROPOS D'INTERLOIRE : l'Interprofession des vins du Val de Loire rassemble 3000 opérateurs (viticulteurs, négociants et coopératives) qui commercialisent en moyenne 2 millions d'hectolitres par an équivalent à 270 millions de bouteilles. Elle regroupe 50 appellations, dénominations et IGP réparties sur 43 000 hectares et 14 départements ligériens, de la Vendée au Puy-de-Dôme, représentant 80% des volumes du bassin ligérien.

InterLoire s'inscrit au cœur de la 3^{ème} région de vins d'appellation de France avec pour missions le pilotage économique de la filière, la recherche et l'expérimentation, la défense et la promotion des vins du Val de Loire.

Agence Clair de Lune Contact InterLoire

Emilie Charvet & Philippine Bondil

Anne-Sophie Lerouge

Tél. : 04 72 07 31 93

Tél. : 02 47 60 55 23

philippine.bondil@clairdeluine.fr

as.lerouge@vinsvaldeloire.fr