

**Export.** Année record pour le Champagne à l'exportation (2,7 Mds d'euros), 2015 est marquée par la formidable progression du marché américain (+7% en volume et +28,2% en valeur).

# Les Etats-Unis redeviennent le premier marché du Champagne

Ce n'est pas une première, mais quinze après, les Etats-Unis reprennent la place de leader en chiffre d'affaires qu'ils avaient occupée en 1998, 1999 et 2000, devant le Royaume-Uni. Dans un bilan 2015 exceptionnel aussi à l'exportation pour le Champagne (2,7 milliards d'euros, soit plus de 56% du chiffre d'affaires global), les USA affichent près de 515 millions d'euros, soit 19% de la valeur des ventes à l'étranger, contre 512 M€ pour le Royaume-Uni, loin des 542 M€ de son record de 2007.

Plus remarquable encore, pour les USA, est la progression de 28,2% des ventes en valeur (401,6 M€ en 2014), quatre fois plus importante que celle en volume (20,5 millions de bouteilles, contre 19,1 millions en 2014). Pour sensiblement dépasser les 512 M€ (+7,3%), le Royaume-

Uni totalise 34,1 millions de bouteilles, soit 13,6 millions de bouteilles de plus que le contingent 2015 américain.

## DES ACHATS PLUS PRESTIGIEUX USA

Année exceptionnelle donc pour le Champagne aux USA que peuvent expliquer certains paramètres. Le premier est le prix moyen de la bouteille (15 euros au Royaume-Uni et 25 euros aux USA), en augmentation respective de 2,7% et 19,7%. Un autre paramètre vient moduler ces augmentations, il s'agit du mix produit, c'est-à-dire des types de Champagne composant l'ensemble des achats (brut, millésimé, cuvée spéciale, rosé...).

Les chiffres d'affaires des deux premiers clients du Champagne s'expliquent par la composition de leur mix produit, les bruts étant évidemment moins chers que

les autres types. On trouve ainsi dans les exportations vers les USA 8% de Champagne millésimé, 7% de cuvées spéciales et 15% de rosé. Ces proportions sont respectivement de 3%, 2% et 8% pour le Royaume-Uni. On ajoutera à ces données une vraisemblable augmentation du prix du brut non millésimé, légèrement plus conséquente d'un côté à l'autre de l'Atlantique.

En volume, le Royaume-Uni reste donc largement leader d'un classement qui ne subit que peu de changement depuis 2014. L'Allemagne, derrière les USA, est toujours le 3<sup>e</sup> client du Champagne (11,9 millions de bouteilles), sérieusement talonnée par le Japon (11,8 millions). Si les expéditions vers l'Allemagne reculent de 5,5% en volume et de 3,3% en valeur, celle vers le Japon progressent de 13% en volume et de 15% en

valeur. Le Japon est d'ailleurs le 3<sup>e</sup> client en valeur (245 M€ contre 188 pour l'Allemagne).

## LES PAYS TIERS EN FORTE HAUSSE

Sur les 30 premiers marchés du Champagne à l'export, hors territoires français d'Outre-Mer, 19 ont augmenté leurs achats 2015 en volume et 20 en valeur. Les plus fortes hausses en volume viennent de la Nouvelle-Zélande (33%), de l'Australie (24%), de la République de Corée (22%), de Taïwan (16%), de la Finlande (15%), du Danemark ou du Japon (13%).

Les reculs les plus conséquents concernent la Russie (28,5% et 42% en valeur), le Brésil (23%), le Nigeria et la Chine (19%). Dans les tout premiers clients, avec l'Allemagne, la Belgique (5<sup>e</sup>) régresse de 5,5%, la Suisse de près de 3%, avec cependant un chiffre d'affaires en hausse

de 7,6%, les Pays-Bas de 6% et les Emirats Arabes Unis de 2,3%.

En valeur, le Champagne a frôlé des records en Suisse, à Singapour et aux Emirats Arabes Unis. Il en établit de nouveaux avec le Japon, les USA, l'Australie, la Suède, le Canada, Hong-Kong, la Danemark, le Mexique, la Finlande, la Norvège, l'Afrique du Sud, le Portugal, la République de Corée, Taïwan et la Nouvelle-Zélande, pour ne citer que ses plus gros clients.

## A CHAQUE PAYS SON CHAMPAGNE

Si à 90 ou 95%, le marché à l'exportation est globalement porté par le brut non millésimé, certains pays achètent des proportions remarquables de millésimés, de cuvées spéciales ou de rosés. Au-delà de 10% pour les millésimés on trouve ainsi des pays asiatiques (Taïwan, Singapour, le

Japon, la République de Corée...) et le Moyen-Orient (Emirats Arabes Unis, le Qatar, la Thaïlande...).

Les cuvées spéciales sont particulièrement prisées au Japon, dans les Emirats, au Qatar, au Nigeria, en République de Corée... Quant au Champagne rosé, ils a ses adeptes aux USA, au Japon, en Espagne, en Autriche, en Allemagne, au Mexique, en Russie, en Afrique du Sud, en Inde, au Nigeria ou au Qatar.

On retrouve donc les prix moyens de la bouteille les plus élevés dans certains de ces pays : 31,8 € au Nigeria, 25,8 € à Taïwan, 25 € aux USA, 24,5 € au Canada, 23,5 € en République de Corée, 22,6 € à Hong-Kong et dans les Emirats, 22 € en Afrique du Sud ou encore 20,8 € au Japon. Le prix moyen à l'exportation étant de 17,8 €.