

ROYAUME UNI : LA DISTRIBUTION DE VIN

[Procédure d'importation](#) | [Lieux de vente](#) | [Prix pratiqués](#) | [Moyens de promotions](#)

Procédure d'importation

Pour pouvoir exporter son vin, le producteur peut passer par plusieurs types d'acteurs :

- les agences partenaires de la distribution : les grands comptes britanniques de la distribution sont approvisionnés par des agences spécialisées qui intègrent de plus en plus une gamme globale d'offre de vin. Ces agences peuvent établir des partenariats avec des exportateurs de vins pour développer une force de vente au Royaume-Uni qui peut être multicanaux (distribution moderne "on trade"...). Ces agences développent parfois des projets de "branding" (marques conçues et développées par l'agence) ;
- l'agent "coordinateur" de l'action commercial : opérateur plus tourné vers une relation d'exclusivité avec des producteurs pour le développement d'une commercialisation auprès de diverses clientèles hors distribution moderne ;
- les importateurs distributeurs : il s'agit d'importantes sociétés d'importation pouvant avoir une position nationale ;
- les grossistes régionaux importateurs qui servent une clientèle régionale, le plus souvent hors circuits distribution moderne. Ils importent en partie directement et achètent aussi à des importateurs de dimension plus nationale.

Vous pouvez consulter une liste d'importateurs sur ce lien.

Pour toute information sur les procédures d'importation dans ce pays, consulter ce lien.

Le Royaume-Uni ayant quitté de manière ordonnée l'Union Européenne le 31 janvier 2020, le Brexit est désormais effectif. Toutefois, le droit communautaire et la libre-circulation des marchandises continuent de s'appliquer et les conditions d'importation des vins européens sont donc toujours maintenues, au moins jusqu'au 31 décembre 2020. Une possibilité d'extension de la transition, d'un ou deux ans, est prévue dans l'accord signé avec l'UE. Si la phase transitoire peut être étendue, il est préconisé aux exportateurs de vins et spiritueux de se préparer à la mise en place de procédures d'ici 2021. Pour implémenter des formalités douanières sans affecter la fluidité du transit, un concept de frontière intelligente est développé. Son principe consiste à anticiper les formalités dès le départ des marchandises sur le territoire national. Vous pouvez consulter une version actualisée du dossier "Franchissons le Brexit ensemble" sur le Site Internet des douanes françaises. Le Ministère de l'action et des comptes publics français a également établi un guide douanier de préparation au Brexit disponible en édition 2021 sur le portail de la direction générale des douanes et droits indirects. Enfin, sur les questions liées à la préparation des exportateurs à la période qui s'ouvre, on pourra consulter ce lien ainsi que le portail du gouvernement dédié aux problématiques du Brexit.

Lieux de vente

Ventes au détail

Les ventes au détail auront continué à dominer largement le commerce du vin dans ce pays en 2020 représentant plus de 61% des ventes totales (WSTA, 2021), et 68,4% du total des ventes des vins et alcool. La grande distribution, avec une dizaine de chaînes de supermarchés est le principal circuit de distribution qui réalise 80% des ventes totales de vin tranquille au Royaume-Uni (Wine Australia, 2020). Ces ventes sont restées stables en volume en 2019. La crise de la Covid 19 a largement impacté le circuit CHR et la consommation de boissons alcoolisées sur ce circuit a été « reportée » en partie sur le circuit des ventes à emporter (cavistes, vente en ligne), mais des changements sont attendus au delà de la période de crise (Business France, 2021).

Les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) affichent la plus grosse part de croissance du marché britannique. Au sein de ce circuit, quelques grandes enseignes dominent le marché : Tesco, Sainsbury's, Asda, Morrison's, ainsi que des chaînes telles que Waitrose, Aldi et la branche alimentation de The Co-Operative.

La distribution spécialisée a contribué à plus de 8% des ventes totales de vin en 2020, mais il s'agit d'un segment dynamique qui résiste mieux face aux acteurs de la GMS : le nombre de magasins spécialisés dans le pays aura augmenté de 50% entre 2007 et 2014 (Decanter, 2015), et se répartit entre des chaînes à dimension nationale et des cavistes indépendants. Il existe plus de 3 500 points de ventes à travers le pays à l'image de la chaîne spécialisée Wine Boutique.

Enfin, il faut de noter que la crise sanitaire liée à la pandémie de la COVID-19 modifie profondément la distribution de vin dans ce pays. Même si à ce stade les informations et les données statistiques disponibles ne sont pas suffisantes pour fournir une prévision précise et anticiper le scénario futur, l'Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV) spécifiait dès juillet 2020 que les retours d'informations fournis par ses pays membres reflétaient tous « un changement radical ou un transfert entre les canaux de distribution ». La crise fait ainsi fortement bouger les lignes entre les ventes de vin en commerce de détail, qui sont impactées à la baisse, les ventes en CHR - qui seront à nouveau marquées en 2021 par un puissant recul - et les ventes par correspondance caractérisées par une forte hausse des achats de vin sur Internet.

D'après l'OIV, la hausse des ventes de vin en supermarché au niveau mondial en 2020 a toutefois assez bien compensé la fermeture des acteurs du secteur CHR dans une grande majorité de pays (OIV, 2021). La Covid-19 a occasionné plusieurs types de transferts entre les canaux de distribution du vin : la consommation dans les bars et les restaurants - souvent fermés en fonction des différentes politiques de confinements des pays - s'est ainsi reportée sur les ventes dans la grande distribution ainsi que sur le commerce du vin sur Internet.

Ventes en café, hôtel, restaurant (CHR)

Au niveau européen le secteur d'activités de l'hôtellerie, de la restauration et des cafés (HORECA) pour la vente de vin aura pesé 66,552.20 millions USD en 2018 (en progression de 1,1% entre 2013 et 2017) contre 57,488.50 millions USD pour les ventes de vin via le commerce de détail (qui a progressé de 2,1% entre 2013 et 2017). La part de marché du circuit "On Trade" au Royaume Uni a fortement diminué depuis une dizaine d'années mais le retour du pays vers une meilleure santé économique favorise de nouveau ce secteur, qui aura capté en 2019 plus de 39% du total des ventes de vins dans le pays (WSTA, 2020), et 42,8% du total des ventes de vins et alcool. Les Bars, brasseries et pubs représentaient environ 35% de ces volumes en 2019. Ils possèdent une gamme réduite de vins (sauf dans les Wine Bars) et des prix attractifs. Les vins les plus présents sont les vins du Nouveau Monde, les vins de marque et de cépages. Ce segment arrive à capter de nouveaux consommateurs, en particulier auprès des femmes et des jeunes. Les hôtels et les restaurants représentaient, eux, plus de 74% des volumes de ventes. On compte au total, en 2021, plus de 123 000 établissements dans le pays.

Mais il faut de noter que la crise sanitaire liée à la pandémie de la COVID-19 modifie profondément la distribution de vin dans ce pays. Même si à ce stade les informations et les données statistiques disponibles ne sont pas suffisantes pour fournir une prévision précise et anticiper le scénario futur, l'Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV) spécifiait dès juillet 2020 que les retours d'informations fournis par ses pays membres reflétaient tous « un changement radical ou un transfert entre les canaux de distribution ». La crise fait ainsi fortement bouger les lignes entre les ventes de vin en commerce de détail, qui sont impactées à la baisse, les ventes en CHR - qui seront à nouveau marquées en 2021 par un puissant recul - et les ventes par correspondance caractérisées par une forte hausse des achats de vin sur Internet.

Dans le secteur des cafés, de l'hôtellerie et de la restauration, les cartes des vins se sont raccourcies, les stocks ont eu tendance à diminuer et les commandes au verre à augmenter depuis le début de la crise liée à la pandémie de la Covid 19. La commercialisation du vin a globalement souffert de la fermeture plus ou moins prononcée du secteur CHR en fonction des politiques de confinement des différentes nations. En moyenne selon les pays, il est estimé qu'entre 20 et 35 % des restaurants risquent de ne pas survivre la crise et les ventes ne devraient revenir à des niveaux normaux, au niveau mondial, qu'en fin d'année 2021.

Ventes à distance

Selon un rapport de l'organisme Rabobank, les ventes de vin en ligne en Europe occidentale ont représenté 4% du total des ventes au dernier trimestre de 2018 et c'est plus de 360 millions de litres de vin qui ont été vendus en ligne en 2017 sur cette zone. Entre 2010 et 2017, si la consommation de vin globale a diminué de 5% en Europe occidentale, les ventes en ligne ont progressé de 66% (Rabobank, 2019).

On estime à 2,05 milliards le nombre d'acheteur en ligne en 2020, soit près de 25% de la population mondiale. Ce chiffre devrait atteindre 2,14 milliards en 2021 (Statista, 2020), ce qui représente un réservoir énorme de clients potentiels pour l'industrie viticole à travers le monde.

Avec une valeur de commande moyenne élevée, une pénétration qui reste encore faible (environ 10% du total des ventes au niveau mondial), un nombre moyen de bouteilles élevé par commande et une barrière à l'entrée minimale (ventes 24h/24, etc.), les ventes en ligne représentent de loin la plus grande opportunité pour les établissements vinicoles vendant directement au consommateur (WineDirect, 2020).

Si les revenus des points de vente dominant dans les régions émergentes avec près de 60% des ventes (dans ces marchés moins matures les clubs de vin peuvent ne pas être aussi développés que dans d'autres régions et les établissements vinicoles n'ont pas encore mis l'accent sur la croissance de leur présence en ligne ou sur la télévente), les commandes en ligne augmentent à mesure que les marchés arrivent à maturité.

Le commerce du vin à destination des particuliers par expédition ne fait pas l'objet de statistiques précises sur le continent européen. Il ne représente pas encore un segment majeur dans ce pays, non par manque de potentiel - car la demande est en croissance - mais en raison de contraintes sur lesquelles l'industrie et l'Union Européenne travaillent actuellement : lieu de taxation, taxe exigible lors de la consommation, harmonisation des accises, coûts des formalités. Toutefois la vente directe est un canal de distribution de plus en plus important en volume dans ce pays. Il est probable que le contexte post-BREXIT soit favorable au développement des ventes de vin en ligne.

La commercialisation du vin en ligne, qui aura représenté en 2016 près de 9,8 milliards USD au niveau mondial (Kedge Business School, 2017), est devenu un canal de distribution particulièrement important pour le commerce du vin : poussé par le développement du commerce électronique et la hausse de la consommation de vin en Asie, il aura représenté plus de 10 milliards USD en 2017 soit environ 5% du volume de vin commercialisé au niveau mondial. Si les ventes en ligne sont encore relativement faibles au Royaume-Uni en valeur absolue, elles bénéficient d'une croissance à deux chiffres depuis 2012 et le Royaume-Uni est l'un des pays les plus développés en matière de commerce en ligne du vin. Il s'agit toutefois du premier marché d'Europe avec plus de 13% des ventes réalisés sur Internet (Matcha Stories, 2019). Ces ventes devraient augmenter dans les années à venir, s'appuyant sur le nombre croissant d'internautes dans le pays : plus de 67 millions de personnes en 2020 soit un taux de pénétration de plus de 94,9% (Internet World Stats, 2020). Les professionnels utilisent ce mode de vente encore sous-

exploité comme outils de promotion et comme moyen de toucher de nouveaux consommateurs. 21% des consommateurs ont déjà acheté du vin en ligne, ce qui place le pays en tête en Europe, troisième au monde derrière le Japon (22%) et la Chine avec 27% (Profitero - Nielsen, 2018).

Si la grande distribution est toujours le lieu d'achat privilégié des vins dans ce pays, il faut donc noter que les ventes en ligne continuent leur poussée. La typologie des acteurs du e-commerce de vin est à peu près la même partout (pure players généralistes ou spécialistes, grande distribution, vente directe en ligne, caviste en ligne, box et abonnement, ventes privées), mais en des proportions sensiblement différentes d'un pays à l'autre (Vin et Sociétés, 2018). Les sites privilégiés sont souvent ceux des producteurs, puis viennent les sites de cavistes et les sites de e-commerces. En 2021, le contexte COVID, l'attractivité du prix, les frais de livraison et la qualité de l'information sont les facteurs qui poussent les consommateurs à acheter sur Internet. Le web joue aussi un rôle de prescription accru en matière de vente de vin, en particulier chez les jeunes consommateurs. Un nombre grandissant d'acheteurs avertis suivent sur les réseaux sociaux des pages consacrées aux vins et spiritueux et une large majorité d'entre eux accordent une très grande importance aux informations qu'ils y trouvent. Enfin le téléchargement d'applications dédiées au vin sur smartphones ou tablettes ne cesse d'augmenter.

Les vins vendus par correspondance sont de vins de qualité, principalement des vins français, et cette tendance est un signe fort de confiance des consommateurs anglais dans une période où les ventes en magasins spécialisés ont tendance à se réduire.

Ce site Internet permet d'accéder à certains des acteurs de la vente en ligne dans ce pays.

Enfin, il faut noter que la crise sanitaire liée à la pandémie de la COVID-19 modifie profondément la distribution de vin dans ce pays. Même si à ce stade les informations et les données statistiques disponibles ne sont pas suffisantes pour fournir une prévision précise et anticiper le scénario futur, l'Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV) spécifiait dès juillet 2020 que les retours d'informations fournis par ses pays membres reflétaient tous « un changement radical ou un transfert entre les canaux de distribution ». La crise fait ainsi fortement bouger les lignes entre les ventes de vin en commerce de détail, qui sont impactées à la baisse, les ventes en CHR - qui ont été marquées en 2020 par un puissant recul - et les ventes par correspondance caractérisées par une forte hausse des achats de vin sur Internet.

Sites e-commerce spécialisés

La commercialisation du vin sur Internet est entrée dans sa phase de maturité, même si elle peine encore à s'imposer dans certains pays. Au niveau mondial, les ventes de vins en ligne captent ainsi d'année en année un pourcentage croissant des parts de marché du commerce de détail. Une étude récente de l'IWSR prévoit que le commerce électronique de boissons alcooliques fera un bond en valeur de 42 % en 2021 sur les 10 principaux marchés de vente d'alcool en ligne. Sa valeur globale devrait atteindre 24 milliards de dollars (soit 19,8 milliards €) sur ces 10 pays, notamment sous l'effet de la pandémie qui a incité les consommateurs à faire leurs achats en ligne.

Cette croissance s'effectue en s'appuyant sur de nombreux vecteurs dont les forces varient d'un pays à l'autre et qui sont en pleine évolution. On citera principalement : les géants de l'e-commerce généraliste, les acteurs du e-commerce spécialisés dans la vente de vin, les enseignes de la grande distribution, les places de marché proposant du vin (comme International Beverage Network, Pro-Wine, ou EC 21), les cavistes, les ventes privées, les clubs proposant des formules de sélections de bouteilles par abonnements, les sites de ventes aux enchères de vin en ligne ou encore les marketplaces regroupant des vigneron.

Parmi les principaux sites d'e-commerce spécialisés dans la vente en ligne du vin au Royaume Uni on peut notamment citer :

- Armit wines
- Exel Wines
- Virgin Wines
- Vino Veritas

On notera aussi les places de marché Wabel et Wine Searcher.

Prix pratiqués

Éléments constitutifs du prix

Des droits d'accise s'appliquent et sont exprimés en tant que montant monétaire par hectolitre de vin importé et/ou par degré d'alcool. C'est la directive 92/83/CEE concernant les structures des droits d'accise sur l'alcool et les boissons alcooliques qui définit les catégories d'alcool et de boissons alcooliques soumises à accises et la méthode de calcul de l'accise. Une série de taux minimaux a été adoptée dans le cadre de la directive 92/84/CEE concernant le rapprochement des taux d'accise sur l'alcool et les boissons alcoolisées. Au-dessus de ces taux minimaux, les états membres restent libres de fixer les taux d'accise aux niveaux qu'ils jugent appropriés à leurs spécificités nationales.

Au Royaume-Uni, les droits d'accise par hectolitre (Juillet 2020) s'élèvent à :

- Taux standard pour les vins tranquilles : 334,51 EUR/hl ;
- Taux standard pour les vins effervescents : 428,47 EUR/hl ;

Taux réduit pour les vins tranquilles et effervescents n'excédant pas 8,5% vol. :

- Taux réduit pour les vins tranquilles : 103,06 EUR/hl ;
- Taux réduit pour les vins effervescents : 323,87 EUR/hl ;

Pour plus d'informations concernant les droits d'accise au 1er janvier 2018, veuillez consulter le site de la Commission européenne.

Dans le cadre de la réforme de la TVA au Royaume-Uni, la TVA sur les vins est passé en janvier 2011 de 17,5% à 20% (sur la valeur CIF, les droits de douanes et les droits d'accise), son taux en 2017.

Le Royaume-Uni ayant quitté de manière ordonnée l'Union Européenne le 31 janvier 2020, le Brexit est désormais effectif. Toutefois, le droit communautaire et la libre-circulation des marchandises continuent de s'appliquer et les conditions d'importation des vins européens sont donc toujours maintenues, au moins jusqu'au 31 décembre 2020. Une possibilité d'extension de la transition, d'un ou deux ans, est prévue dans l'accord signé avec l'UE (Direction Générale des Douanes et Droits Indirects - DGDDI, février 2020). Le Ministère de l'action et des comptes publics français a établi un guide douanier de préparation au Brexit disponible sur le portail de la direction générale des douanes et droits indirects.

Le contexte post-Brexit impactera, au plus tôt au 1er janvier 2020, sur l'ensemble de des composantes constitutives du prix du vin au Royaume Uni. Nous publierons les informations à jour dès qu'elles seront disponibles. Dans l'attente, et pour plus d'informations, consultez le site de l'Union Européenne sur les pages du dossier BREXIT.

Éléments constitutifs du prix de vente d'un vin français

Il n'y a pas de droits de douane à l'entrée pour le vin exporté depuis la France. L'accord commercial sur le Brexit conclu le 24 décembre 2020 par les gouvernements des 27 pays de l'UE prévoit un libre-échange, sans tarifs douaniers ni quotas sur les exportations de vins. Par ailleurs, la perturbation probable de la chaîne d'approvisionnement ainsi que la charge des coûts supplémentaires liés à la fiscalité directe ou indirecte liée au contexte post-BREXIT pourraient bien affecter les prix du vin à la hausse

Pour l'ensemble des pays de l'UE les quantités de vin exportées par la France reculent. Toutefois la France a pu maintenir, voire augmenter ses valeurs exportées sur le marché européen grâce à des prix moyens en hausse, notamment vers le Royaume-Uni.

Aujourd'hui, les prix des vins exportés par la France comptent parmi les plus élevés au monde, ce qui traduit un positionnement sur des produits bien valorisés aux vues des évolutions que connaissent les prix moyens au litre depuis quinze ans. Sur le marché mondial du vin tranquille en bouteille, la France se place en première position en valeur sur la base des chiffres communiqués par la Fédération des exportateurs (FEVS).

Mais après cinq années de croissance ininterrompue, les exportations françaises de vins et spiritueux auront connu un coup d'arrêt brutal sous l'effet conjugué des taxes américaines imposées sur les vins français depuis fin 2019 et de la crise liée à la Covid-19. En recul de 13,9%, le chiffre d'affaires s'élevait en 2020 à 12,07 milliards d'euros, revenant au niveau de celui enregistré en 2016. Sur la base des chiffres communiqués par la Fédération des exportateurs (FEVS, 2021), es volumes expédiés auront reculé de 5,8% à 183,3 millions de caisses, conséquence directe de la fermeture de différents circuits de distribution imposée par le contexte sanitaire sur l'ensemble des marchés. Il s'agit du plus faible volume de vins et spiritueux exportés par la France depuis 2009. En particulier, les restrictions de commercialisation (sur les voyages, le retail et les CHR) et l'annulation des événements festifs ont entraîné en 2020 un net recul en volumes mais aussi en valeur de l'ensemble des types de vins exportés avec - 1,1 milliard € par rapport à 2019 (-11,3%) à 8,2 milliards d'euros (-5,1% en volume). On notera en particulier - 20,5% en valeur pour le champagne et -8% pour les vins tranquilles AOC / AOP. Avec 131,9 millions de caisses, les volumes exportés régressent fortement (+5,1%).

Le prix moyen du litre de vin français commercialisé en 2019 sur ce marché aura été en hausse à 5,96 EUR (Douanes Françaises, 2020).

Prix de vente pratiqué sur le marché

Le prix d'une bouteille de vin milieu de gamme est entre 5,85 et 11,70 EUR avec un prix moyen s'établissant en 2021 à 8,20 EUR. Le prix moyen d'une bouteille de vin est d'environ 19 EUR en circuit CHR, 8 EUR en magasins spécialisés, 5 EUR en supermarchés et hypermarchés. Le rouge et le rosé sont en moyenne plus chers que le blanc mais de plus en plus de vins rouges ou rosés sont vendus au même prix que les vins blancs, notamment en raison de l'augmentation des ventes des vins en provenance du Nouveau Monde. Environ 70% des vins rouge ont été achetés en 2020 entre 5 et 8 EUR.

En grande distribution, la grande majorité des vins sont vendus entre 4 et 6 EUR selon les pays d'origine.

Le Royaume-Uni est resté en 2020 le 2ème marché mondial (derrière les Etats-Unis mais devant la France) pour la consommation de vins vendus à plus de 10 USD / 8,84 EUR la bouteille. Le contexte post-BREXIT devrait se traduire, d'après les analystes, par des hausses de prix notamment en raison de la perturbation probable de la chaîne d'approvisionnement ainsi que la charge des coûts supplémentaires liés à la fiscalité directe ou indirecte.

Moyens de promotion

Pour promouvoir son vin, des salons spécialisés sont organisés au Royaume-Uni comme le London International Wine and Spirits Fair, événement le plus important du calendrier. Cette manifestation accueille en effet chaque année plus de 700 exposants de 32 pays. Environ 13.000 professionnels y viennent du monde entier (plus de 80 pays en 2019) pour acheter, goûter et faire des affaires.

De nombreuses dégustations de vins sont organisées chaque année par les producteurs à Londres, Birmingham, Manchester, Bristol et Glasgow avec des retransmissions à la télévision afin de promouvoir leurs vins. On notera notamment The Real Wine Fair.

Depuis le début de l'année 2020 et l'impact de la pandémie de Covid-19, la tenue des salons nationaux et internationaux est à quasiment l'arrêt et il sera donc important de se tenir informé de la reprise progressive de ces manifestations.

Au Royaume-Uni, il existe de nombreux magazines sur le vin tels que Decanter ou encore Harpers Wine & Spirits qui peuvent constituer d'excellents vecteurs de communication pour une promotion ciblée de ses vins.

L'utilisation des réseaux sociaux est à considérer comme vecteur efficace de promotion dans ce pays.

Les salons spécialisés sur le vin

- LONDON WINE FAIR, London, 20 Mai 2024
- CHRISTCHURCH FOOD FESTIVAL, Christchurch Dorset, 25 Mai 2024
- SEAWORK, Southampton, 11 Juin 2024
- HAMPTON COURT PALACE FESTIVE FAYRE formerly BBC GOOD FOOD'S FESTIVE FEAST, Molesey, Déc. 2024
- WORLD'S LEADING WINES LONDON, London, Jan. 2025

 Pour connaître l'ensemble des salons vins dans le monde, consultez notre base de salons vin.