

Indicateur de l'activité des cavistes

Enquête Email réalisée fin novembre 2012

L'automne a été morose commercialement parlant pour les cavistes malgré des indicateurs qui restent meilleurs que ceux de l'année passée.

Le niveau des stocks, et surtout vraisemblablement leur financement, devient donc un sujet très sensible. Les cavistes restent inquiets du fait des incertitudes commerciales.

Ils annoncent cependant par couleurs des signes d'allègement de leurs stocks plutôt positifs pour leurs fournisseurs. Les stocks de Champagne sont même particulièrement réduits.

Les perspectives commerciales à court terme sont plutôt bien orientées, en matière de vins rouges et blancs notamment.

Méthodologie

Les résultats qui suivent proviennent de l'exploitation des réponses obtenues à la consultation en ligne organisée entre le 26 novembre et le 3 décembre, auprès d'un échantillon de plus de 2900 cavistes. Une relance a été adressée à tous ceux n'ayant pas répondu 3 jours après la 1^{ère} vague.

Les statistiques établies ont été redressées selon des coefficients régionaux.

Résultats

Globalement, les cavistes évoquent en novembre des dynamiques commerciales qui restent clairement meilleures que celles de 2011, une tendance au rebond déjà constatée depuis juillet 2012.

Néanmoins, les cavistes qui estimaient en novembre 2012 leurs **ventes récentes inférieures** à celles d'une année « normale » étaient les plus nombreux. C'était le cas de 37,5% d'entre eux, alors que seuls 32,6% les pensaient supérieures et 30% stables. **L'inquiétude** reste donc de mise.

Cependant, les cavistes avaient été, l'année passée, encore plus négatifs à la même période (40,4% jugeaient alors leurs ventes récentes en repli), ce qui avait pourtant débouché sur de très bonnes ventes finales.

La période est difficile car les **comportements d'achat des clientèles deviennent extrêmement volatiles**, difficiles à expliquer et donc à anticiper. Les cavistes avaient été en effet très surpris en 2011 par des pics d'activité très resserrés à l'occasion des fêtes de fin d'année avec des achats en masse dans les tous derniers jours avant Noël et donc beaucoup moins étalés dans le temps que traditionnellement...

Les perspectives de ventes

Les cavistes sont globalement optimistes quant à leurs ventes de vins rouges et de blancs de fin d'année par rapport à une année normale. En novembre 2012, 34,7% d'entre eux pensaient que leurs ventes prochaines de rouges vont être supérieures à l'habitude contre seulement 14,8% qui craignent un recul ; 30,1% s'attendent à des ventes de blancs orientées à la hausse contre 18,3% qui tablent sur un repli.

Ils sont par contre pessimistes quant à leurs ventes prochaines de vins rosés (41,2% des cavistes pensent même que leurs ventes vont être inférieures à d'habitude) et assez moroses concernant les ventes à venir d'effervescents hors Champagne (32,4% s'attendent à des ventes en recul contre 27,2% à des ventes en hausse).

Les stocks

Les cavistes évoquent des stocks légèrement plus gonflés que l'année passée. En novembre 2012, 54,3% des cavistes jugent leurs stocks **toutes couleurs confondues** suffisants (52,9% l'année passée). Ils sont aussi un peu plus nombreux à les considérer comme lourds (30,2% contre 28,7% un an avant)...

Seuls 15,5% les jugent tendus (contre 18,5% en 2011). En cette période d'incertitude liée à des ventes de fin d'année qui restent cruciales pour le chiffre d'affaires annuel, les cavistes ont investi dans des stocks qui pèsent lourds et ils sont inquiets au moindre signe de ralentissement de l'activité.

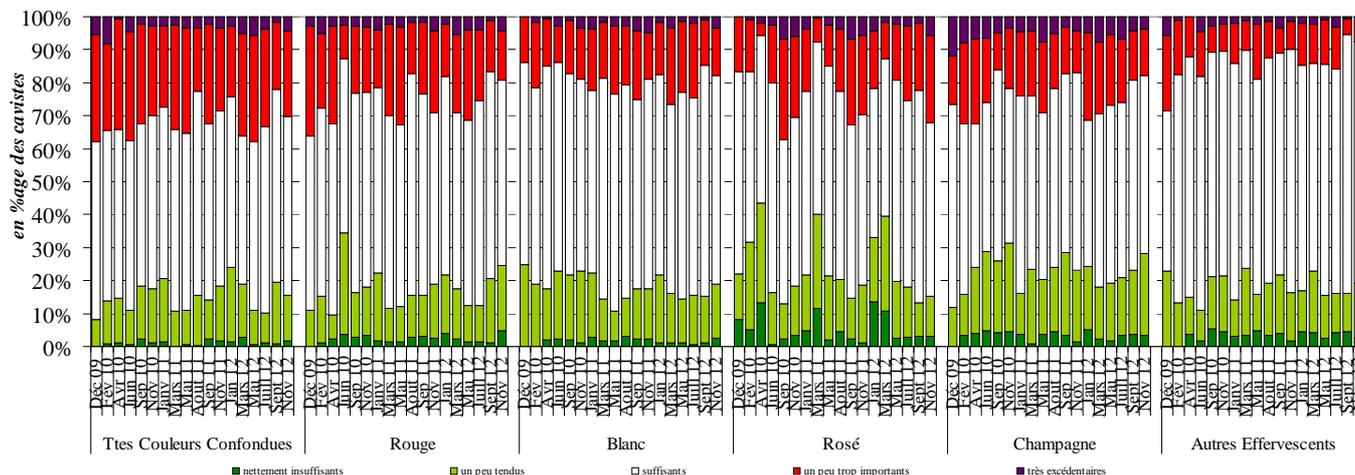
Les cavistes perçoivent leurs stocks plus lourds dans leur globalité que couleur par couleur, ce qui révèle le décalage entre leur perception générale de l'activité et sa réalité commerciale : c'est plus le financement de ces stocks qui pèse que leurs volumes.

Les stocks de **vins rouges** sont **plus légers** que les années passées. 24,7% des cavistes jugent leurs stocks tendus contre seulement 19,3% qui les trouvent lourds. Ils étaient respectivement 18,9% et 29,2% en 2011 à la même époque. Un renversement de tendance conforme aux perspectives plutôt favorables pour la couleur, tendance perceptible depuis plusieurs observations.

Même constat **plutôt positif** pour les **vins blancs** avec 19,0% des cavistes qui trouvent leurs stocks un peu ou nettement tendus (seulement 17,5% un an avant) et 17,8% qui, à l'inverse, les trouvent un peu ou trop lourds (ils étaient 19% en 2011). Les stocks de blancs semblent légers et n'inquiètent pas les cavistes.

La situation des **rosés** est peut-être plus **négative** encore que l'année passée à la même époque. 32,2% des cavistes pensaient en novembre 2012 détenir des stocks trop lourds contre « seulement » 29,6% en novembre 2011 (15,2% les jugeaient insuffisants en novembre 2012 contre 18,6% l'année précédente). Les ventes durant l'arrière saison auraient été particulièrement faibles ?

Globalement, actuellement, considérez-vous que vos stocks de vins sont ? Sources EQUONOXE



L'allègement régulier des stocks de **vins de Champagne** observé depuis janvier 2012 se poursuit en novembre 2012. Les stocks des cavistes en cette veille de fêtes de fin d'année sont maintenant conformes à la norme observée en cette saison ; les cavistes sont même plus nombreux que l'an passé à trouver que leurs stocks de Champagne sont insuffisants (28,3% en novembre 2012 contre 23,1% en 2011) et presque autant qu'en novembre 2011 à les considérer trop lourds (17,9% contre 17% un an avant).

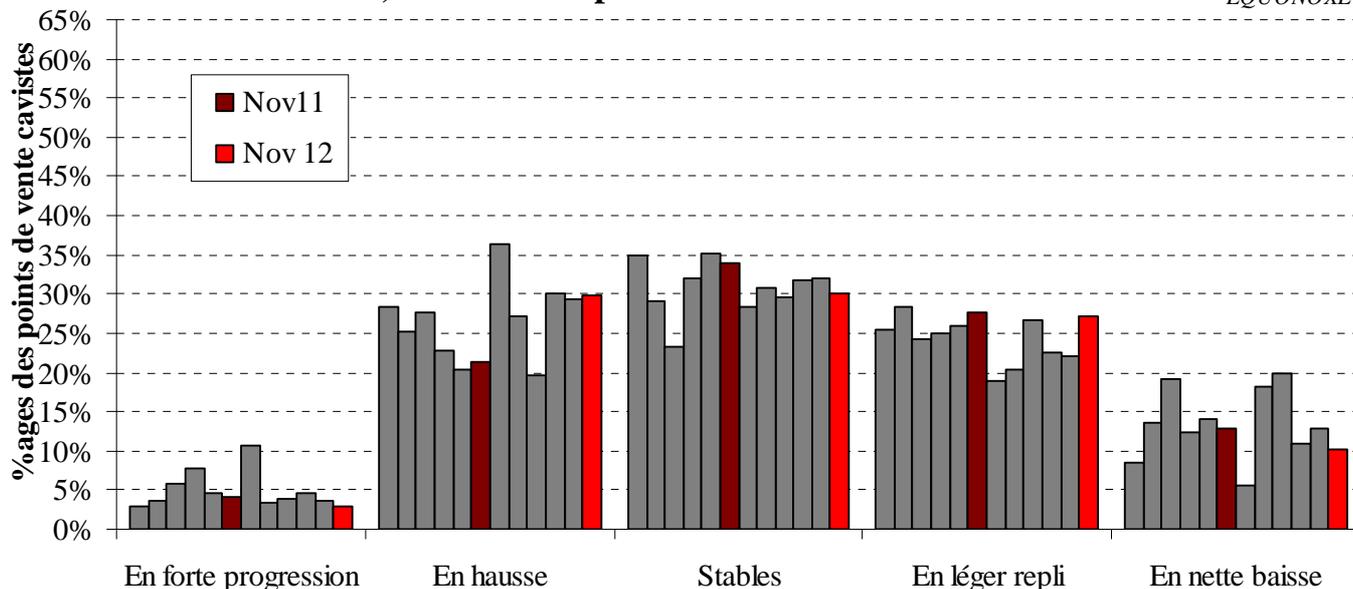
Les stocks d'**autres effervescents** restent toujours considérés comme globalement adaptés aux besoins (c'était l'avis de 73,2% des cavistes en novembre 2012). Seuls 7,6% des cavistes jugeaient leurs stocks excessifs. C'est particulièrement peu.

La perception des ventes par les cavistes

Enquête Email réalisée fin novembre 2012

Globalement, comment se portent vos ventes actuellement ?

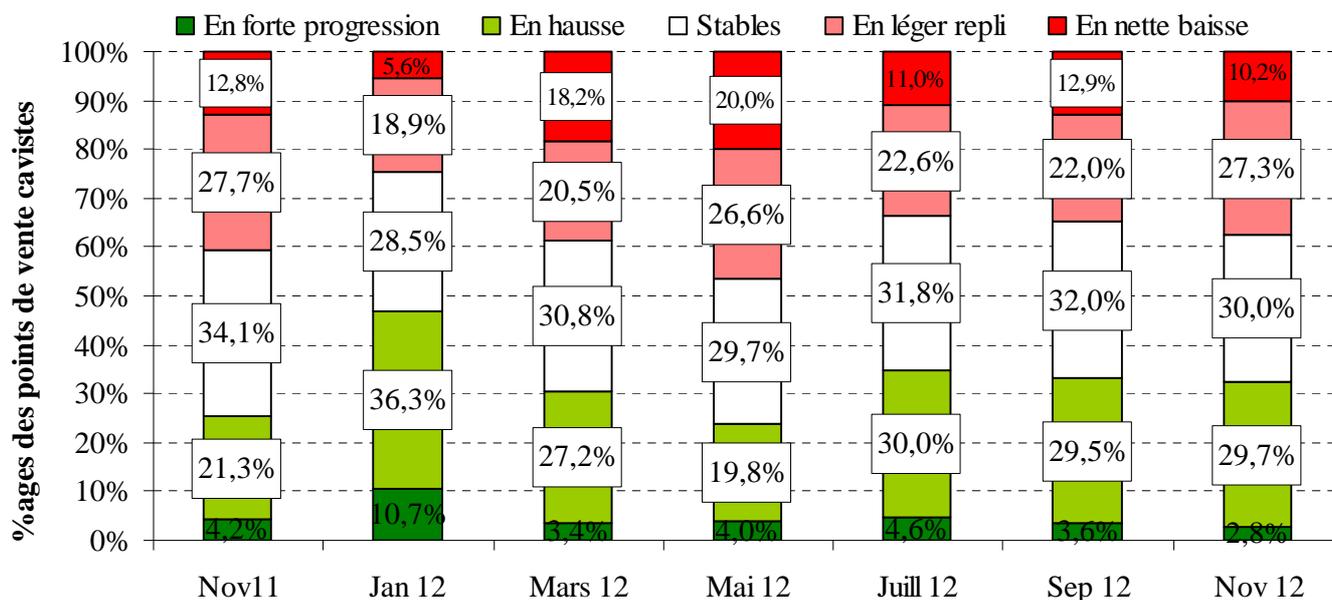
Sources
EQUONOXE



	Nov11	Jan 12	Mars 12	Mai 12	Juill 12	Sep 12	Nov 12
En nette baisse	12,8%	5,6%	18,2%	20,0%	11,0%	12,9%	10,2%
En léger repli	27,7%	18,9%	20,5%	26,6%	22,6%	22,0%	27,3%
Total ventes en repli	40,4%	24,5%	38,6%	46,6%	33,6%	34,9%	37,5%
Stables	34,1%	28,5%	30,8%	29,7%	31,8%	32,0%	30,0%
En hausse	21,3%	36,3%	27,2%	19,8%	30,0%	29,5%	29,7%
En forte progression	4,2%	10,7%	3,4%	4,0%	4,6%	3,6%	2,8%
Total ventes en hausse	25,5%	47,0%	30,6%	23,7%	34,6%	33,1%	32,6%

Globalement, comment se portent vos ventes actuellement ?

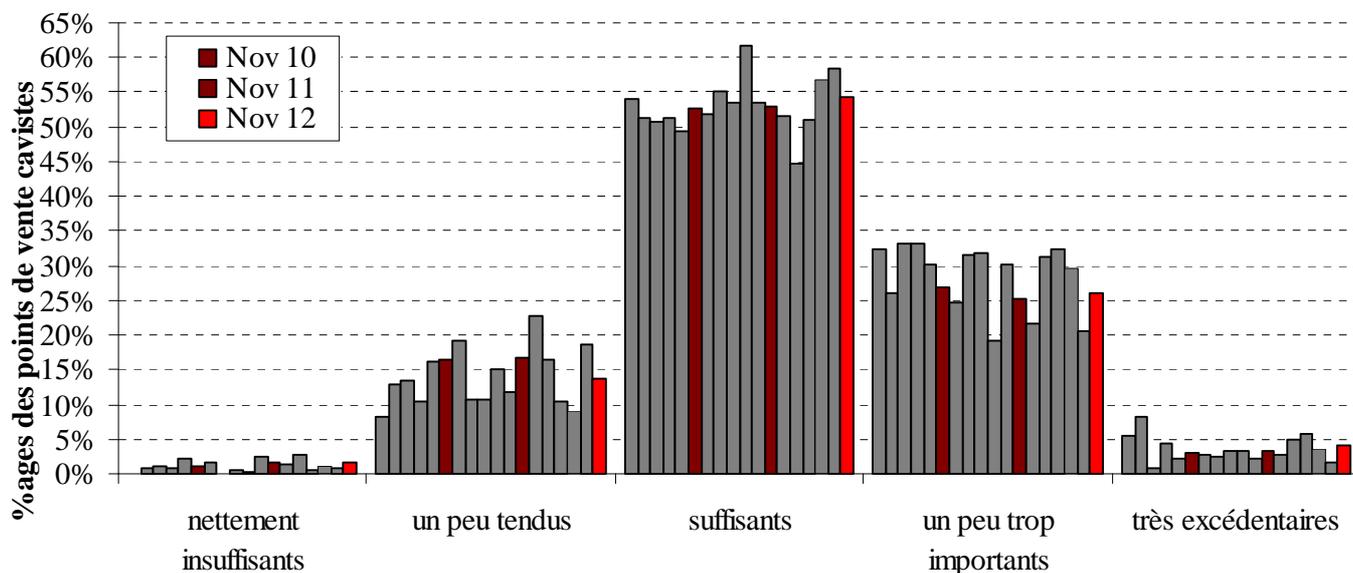
Sources
EQUONOXE



La perception des stocks par les cavistes

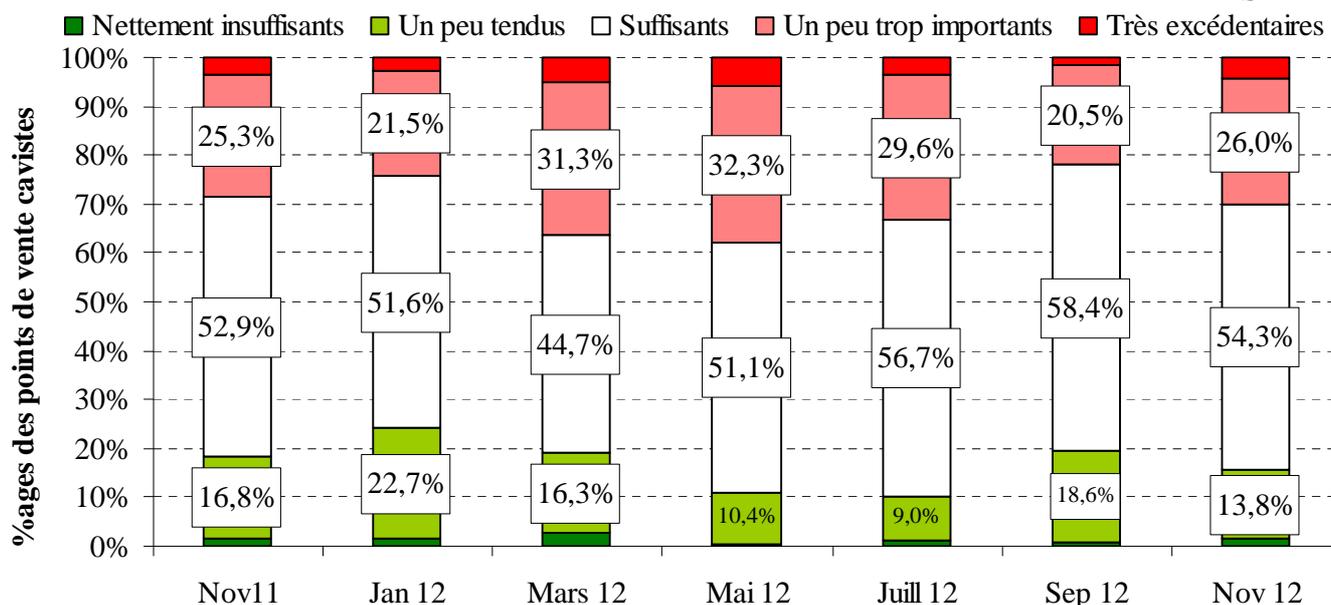
Enquête Email réalisée fin novembre 2012

Globalement, considérez-vous que vos stocks actuels de vins sont ? Sources EQUONOXE



	Nov11	Jan 12	Mars 12	Mai 12	Juill 12	Sep 12	Nov 12
Très excédentaires	3,4%	2,8%	5,0%	5,7%	3,7%	1,6%	4,2%
Un peu trop important	25,3%	21,5%	31,3%	32,3%	29,6%	20,5%	26,0%
Total stocks excessifs	28,7%	24,3%	36,3%	38,0%	33,2%	22,1%	30,2%
Stables	52,9%	51,6%	44,7%	51,1%	56,7%	58,4%	54,3%
Un peu tendus	16,8%	22,7%	16,3%	10,4%	9,0%	18,6%	13,8%
Nettement insuffisants	1,7%	1,4%	2,7%	0,5%	1,0%	0,9%	1,7%
Total stocks insuffisants	18,5%	24,1%	19,0%	10,9%	10,0%	19,6%	15,5%

Globalement, comment considérez vous vos stocks actuellement ? Sources EQUONOXE



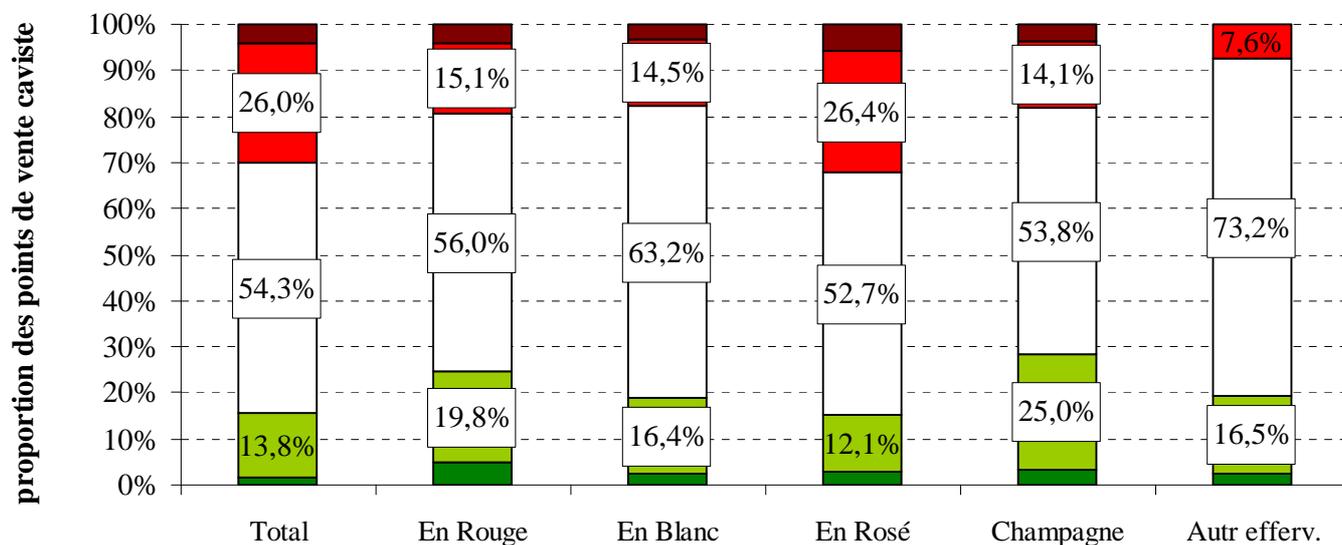
La perception des stocks par les cavistes par couleur

Enquête Email réalisée fin novembre 2012

Sources EQUONOXE

Globalement comment considérez vous vos stocks actuellement...

■ Nettement insuffisants ■ Un peu tendus □ Suffisants ■ Un peu trop importants ■ Très excédentaires



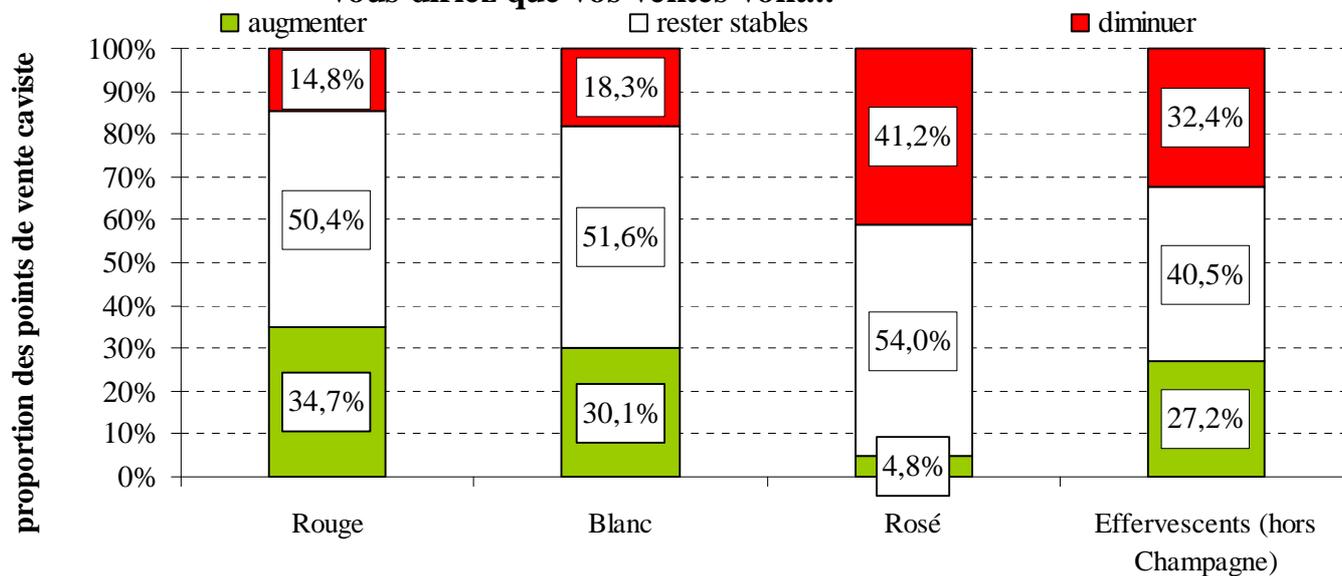
	Total	En Rouge	En Blanc	En Rosé	Champagne	Autres eff.
Très excédentaires	4,2%	4,2%	3,3%	5,8%	3,8%	0,0%
Un peu trop important	26,0%	15,1%	14,5%	26,4%	14,1%	7,6%
Total stocks excessifs	30,2%	19,3%	17,8%	32,2%	17,9%	7,6%
Stables	54,3%	56,0%	63,2%	52,7%	53,8%	73,2%
Un peu tendus	13,8%	19,8%	16,4%	12,1%	25,0%	16,5%
Nettement insuffisants	1,7%	4,8%	2,6%	3,1%	3,3%	2,6%
Total stocks insuffisants	15,5%	24,7%	19,0%	15,2%	28,3%	19,2%

La perception des ventes à venir chez les cavistes par couleur

Enquête Email réalisée fin novembre 2012

Dans le mois qui vient et par rapport à une année normale vous diriez que vos ventes vont...

Sources EQUONOXE



Evolution des prévisions de ventes par couleur

Sources EQUONOXE

