



Les vins et spiritueux : points forts à l'exportation mais très exposés aux États-Unis et à la Chine

Études et éclairages n°102

Publié le 24/09/2025

Les vins et spiritueux contribuent positivement à hauteur de 14 milliards d'euros au solde commercial de la France. Les exportations de ces produits s'élèvent à 16,5 milliards d'euros et représentent 85 % des exportations françaises de boissons en 2024.

Les exportations de vins et spiritueux sont cependant concentrées sur quelques pays clients, parmi lesquels les États-Unis, la Chine, Singapour et le Royaume-Uni. Les États-Unis sont le principal importateur pour chaque produit, la Chine est le deuxième importateur de cognac, quant à Singapour et au Royaume-Uni, ils sont d'importants importateurs de champagne.

La crise sanitaire a provoqué un choc puis un rattrapage pour le secteur des vins et spiritueux, marqué entre 2021 et 2023 par une forte hausse des prix à l'exportation, notamment pour le champagne, le cognac, les vins de Bourgogne et de Bordeaux. Cette hausse des prix, soutenue par un rebond de la demande post-Covid, a entraîné une augmentation significative des exportations en valeur. En 2024, des signes de ralentissement apparaissent. À cet essoufflement s'ajoutent des tensions commerciales, notamment avec la Chine et les États-Unis. À court terme, toutefois, fin 2024 et début 2025, les annonces protectionnistes des États-Unis semblent plutôt avoir provoqué un effet d'anticipation.

Au sein de l'Union européenne (UE), la France est le principal exportateur de vins et spiritueux vers les pays hors UE, elle représente près de la moitié des exportations européennes de ces produits en 2024. Elle se distingue par une stratégie de montée en gamme, avec des prix nettement supérieurs à ceux de ses concurrents, notamment italiens, qui ont renforcé leur position sur le marché des vins mousseux d'entrée et de milieu de gamme. La France est en quasi-monopole sur les eaux-de-vie de vin, grâce au cognac.

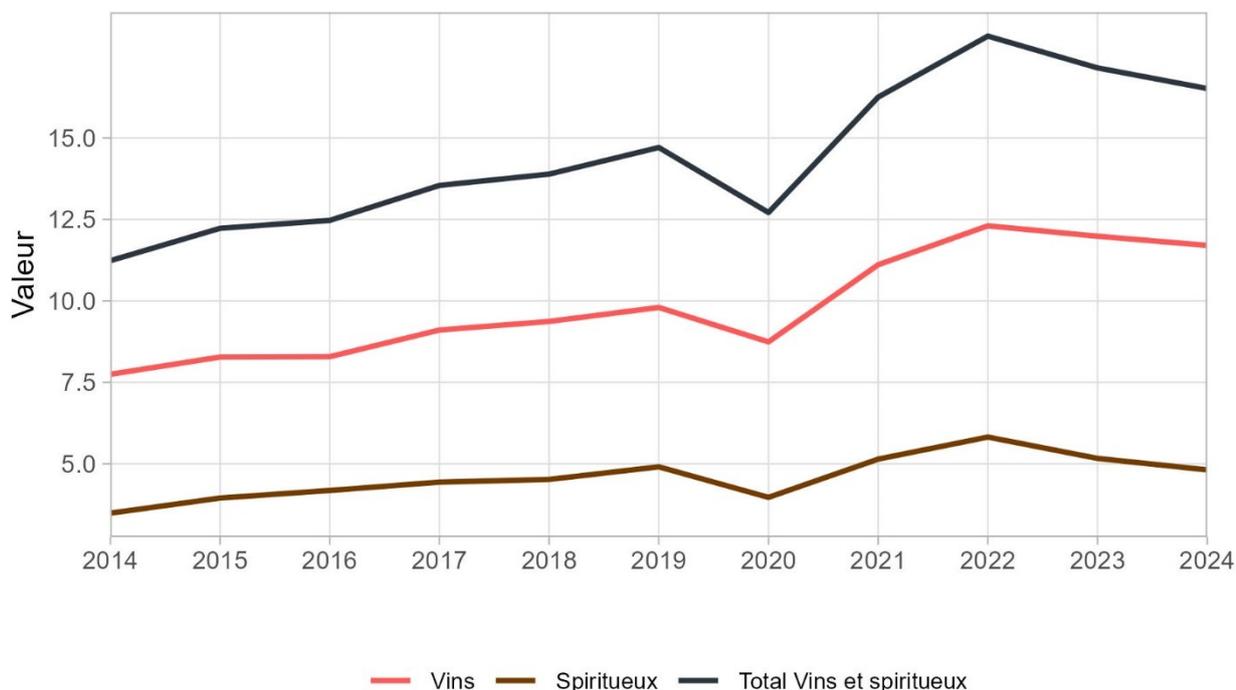
Parmi les 5400 entreprises exportatrices de vins et spiritueux en 2022, 40 % exportent vers les États-Unis et 20 % vers la Chine et Hong-Kong. Une part significative de ces entreprises présente une forte concentration de leurs exportations vers ces marchés. Leur taux de marge varie fortement selon la taille des entreprises et les produits exportés, avec des marges particulièrement élevées pour celles qui exportent du cognac ou du champagne, notamment les grandes structures. Les entreprises les plus exposées au marché américain sont également celles qui présentent les plus fortes marges, avec en tête, pour l'exposition et le taux de marge, les exportatrices de cognac et de champagne, dans une moindre mesure les exportatrices de vins de Bourgogne puis celles de vins de Bordeaux.

Les vins et spiritueux, un des atouts de la France à l'exportation

Les vins (en particulier le champagne) et spiritueux font partie des points forts de la France à l'exportation, avec un montant de 16,5 Md€ d'exportations en 2024 (cf. figure 1). Ils représentent 85 % des exportations de boissons en valeur. Ces produits sont peu importés en France et contribuent donc positivement à hauteur de 14,3 Md€ au solde commercial.

Toutefois, les exportations de vins et spiritueux reculent pour la deuxième année consécutive, après un pic historique en 2022 avec un montant exporté de 18,2 Md€. Les États-Unis sont le principal pays client de la France pour les vins et spiritueux, ils représentent près d'un quart des exportations, et même 36 % pour le cognac. Les ventes de vins et spiritueux sont également destinées à la Chine et Hong-Kong¹ (11,9 %), au Royaume-Uni (10 %) et à Singapour (9 %). Le secteur connaît des difficultés depuis fin 2024. Outre le ralentissement économique en Chine, les échanges sont affectés par le retour du protectionnisme sur ces deux principaux marchés que sont la Chine et les États-Unis. La taxe instaurée par la Chine sur les eaux-de-vie de vin a produit des effets dès novembre 2024, et les États-Unis ont appliqué une taxe douanière additionnelle de 10 % en avril 2025, puis une taxe plafonnée à 15 % en août 2025 après avoir évoqué une taxe de 200 %.

FIGURE 1 : EVOLUTION ANNUELLE DES EXPORTATIONS DES VINS ET SPIRITUEUX DEPUIS 2014 EN MILLIARDS D'EUROS



Source : DGDDI/DSECE (données FAB)

Des débouchés variables selon les produits, les États-Unis toujours en tête des clients

Le commerce extérieur français de vins et spiritueux présente des débouchés relativement diversifiés, mais avec plusieurs points de dépendance notables. En 2024, six catégories de produits (à savoir le champagne, le cognac, les liqueurs, les vins de Bordeaux, les vins de Bourgogne², et la vodka) présentent une forte dépendance à l'égard d'un partenaire commercial, avec plus d'un cinquième des exportations concentrées sur un seul pays client, les États-Unis ou la Chine pour la plupart de ces produits (cf. figure 2).

¹ Dans le reste de l'étude, on écrira « Chine » pour « Chine et Hong-Kong ».

² Les vins blancs de Bordeaux et de Bourgogne ont été agrégés respectivement aux vins de Bordeaux et de Bourgogne, la nomenclature douanière distinguant les vins blancs des autres vins.

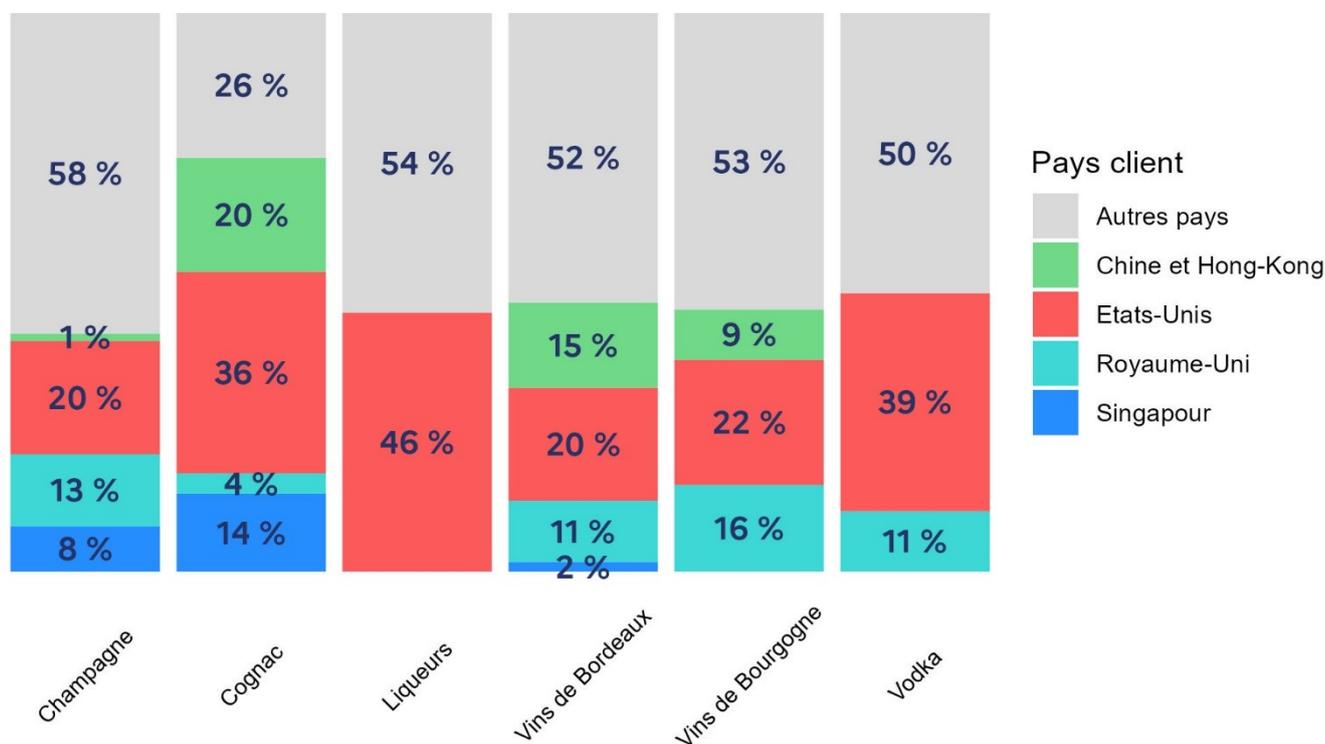
Les exportations de vins mousseux s'élèvent à 4,3 Md€ en 2024, dont 3,8 Md€ de champagne. Les cinq principaux importateurs de champagne (États-Unis, Royaume-Uni, Singapour, Allemagne et Italie) représentent la moitié du marché total, avec une valeur cumulée de près de 2,1 Md€ en 2024.

Le cognac est de loin le spiritueux le plus exporté : sur les 5,2 Md€ d'exportations de spiritueux en 2024, le cognac représentait à lui seul 3 Md€ des ventes.

Parmi celles-ci, en 2024, un peu plus de la moitié était destinée aux États-Unis et à la Chine (respectivement 36 % et 20 % des exportations), suivis par Singapour (14 % des exportations). Cette forte dépendance peut susciter des inquiétudes, d'autant que le marché intérieur est quasi inexistant avec moins de 1 % de la production³ vendue en France.

Les liqueurs, pour lesquelles 46 % des exportations sont à destination des États-Unis, et la vodka (39 % vers les États-Unis) présentent également un fort niveau de dépendance vis-à-vis du marché américain, bien que représentant des montants plus faibles, respectivement 175 M€ et 163 M€.

FIGURE 2 : RÉPARTITION DES EXPORTATIONS DE VINS ET SPIRITUEUX PAR PAYS DE DESTINATION EN 2024



Source : DGDDI/DSECE (données FAB)

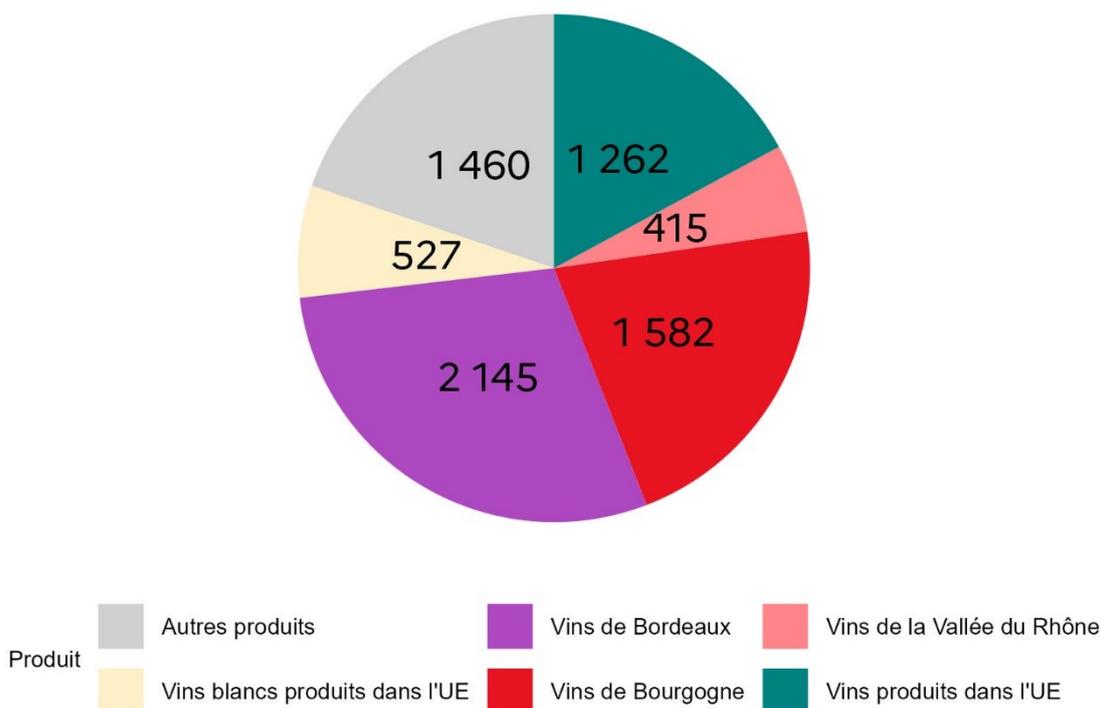
Lecture : en 2024, 46 % des exportations françaises de liqueurs étaient à destination des États-Unis.

Les vins dits « tranquilles » représentent 45 % des exportations françaises de vins et spiritueux en 2024, soit 7,4 Md€. Leur commercialisation à l'international est marquée par une forte saisonnalité, avec des pics réguliers aux mois d'octobre et novembre, en particulier vers les principaux marchés que sont les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Chine.

Les vins des appellations de Bordeaux et de Bourgogne¹ constituent la moitié des exportations de cette catégorie de vins en 2024, le reste se répartissant en diverses appellations et en vins produits dans l'Union européenne (UE, cf. figure 3).

³ France AgriMer : [spiritueux fiche filière](#)

FIGURE 3 : PRINCIPALES EXPORTATIONS DE VINS TRANQUILLES EN 2024, EN MILLIONS D'EUROS



Source : DGDDI/DSECE (données FAB)

Une forte augmentation des prix sur les produits phares en sortie de crise sanitaire

Après une année 2020 difficile en raison de la crise sanitaire, notamment au 2^e trimestre pour le champagne et le cognac, le secteur a connu trois années florissantes entre 2021 et 2023 marquées par de fortes progressions des prix. Cependant, des difficultés commencent à poindre en 2024 du fait notamment des mesures douanières annoncées par la Chine et les États-Unis.

Le marché du champagne est celui qui a connu la progression la plus significative en valeur, passant de 2,4 Md€ d'exportations en 2014 à 3,9 Md€ en 2024, soit une hausse de 61 % sur cette période.

Cette augmentation est uniquement due aux prix. En 2014, le prix moyen du champagne à l'exportation était d'environ 19,8 €/L, puis a progressivement augmenté à 23,8 €/L en 2019 pour s'établir à 32,2 €/L en 2024 (cf. figure 4). Cette augmentation des prix a été particulièrement marquée entre 2019 et 2023 (+33 %).

Les prix des vins diffèrent selon les destinations, bien qu'ils suivent une évolution similaire. Ainsi les champagnes s'exportaient vers les États-Unis et Singapour à environ 25 €/L en 2014, pour progresser à 32 €/L pour les États-Unis et 29 €/L pour Singapour en 2019, puis à environ 38 €/L pour les deux pays en 2024, soit une augmentation des prix de 52 % entre 2014 et 2024. À titre de comparaison, les prix à l'exportation en 2024 étaient de 25 €/L vers l'Allemagne, de 30 €/L vers l'Italie et de 31 €/L vers le Royaume-Uni.

Les vins mousseux autres que le champagne s'exportent à 4,5 €/L en 2024, prix en hausse de 21 % par rapport à 2014. La valeur des exportations a progressé de 89 %, en raison principalement de la hausse des volumes sur cette période (+55 %).

Sur la période 2014-2024, le prix du cognac a globalement augmenté (cf. figure 4), avec des hausses particulièrement marquées pour les principales destinations que sont les États-Unis (+38 % entre 2014 et 2024), Singapour (+35 % sur la même période) et la Chine (+30 %).

Malgré ces tendances haussières, les premiers mois de 2025 montrent des évolutions contrastées, avec notamment une légère baisse des prix vers les États-Unis par rapport à 2024 (23 €/L au 1^{er} trimestre 2025 contre 25 €/L au 4^e trimestre 2024), alors que les prix vers la Chine continuent

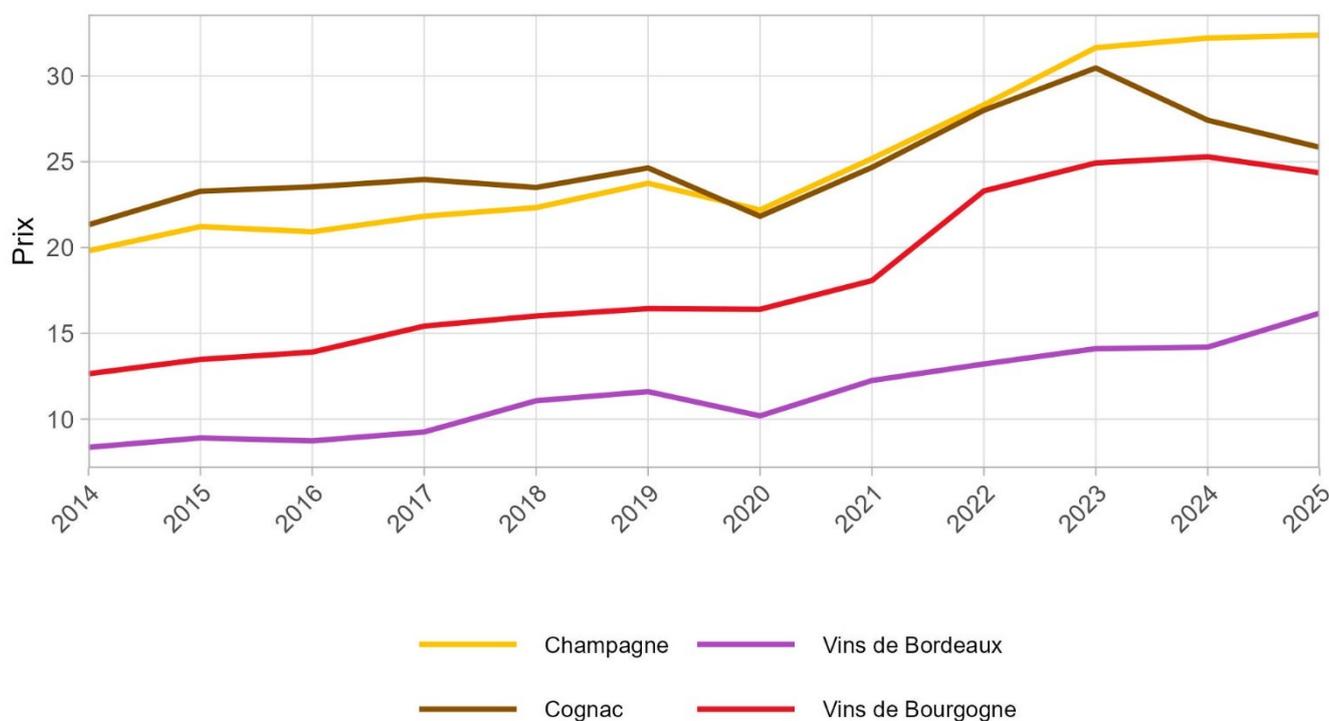
d'augmenter (35 €/L au 1^{er} trimestre 2025 contre 30 €/L au 4^e trimestre 2024) malgré la forte contraction du volume.

La tendance des prix à l'exportation vers les États-Unis s'inscrit aussi fortement à la hausse pour les vins de Bourgogne et de Bordeaux, ils ont plus que doublé entre 2014 et 2024. La hausse est plus modérée pour les autres vins tranquilles, dont les prix n'ont augmenté que d'un tiers sur la même période vers les États-Unis. Pour l'ensemble des pays, les prix à l'exportation ont doublé pour les vins de Bourgogne, et augmenté de plus de moitié pour les autres vins tranquilles.

L'essentiel de la hausse des prix à l'exportation a eu lieu entre 2019 et 2024. En effet, vers l'ensemble des pays, les prix à l'exportation des vins de Bordeaux sont passés de 11 €/L en 2019 à 14 €/L en 2024, et ceux des vins de Bourgogne sont passés de 16 €/L à 25 €/L entre 2019 et 2024. Sur les autres vins tranquilles, la hausse est plus modérée, le prix passant de 3,3 €/L en 2019 à 4,3 €/L en 2024.

Ces hausses de prix ont été enregistrées dans un contexte de rebond de la demande à la fin des mesures de confinement. Ce double mouvement des volumes et des prix a contribué à une augmentation importante des exportations en valeur vers les États-Unis et le Royaume-Uni en 2021.

FIGURE 4 : EVOLUTION ANNUELLE DES PRIX DES PRINCIPAUX PRODUITS, EN EUROS PAR LITRE



Source : DGDDI/DSECE (données FAB)

Les liqueurs, whiskies et vodka, des produits en plein essor en sortie de crise sanitaire

Parmi les spiritueux hors cognac, trois produits se distinguent à l'exportation.

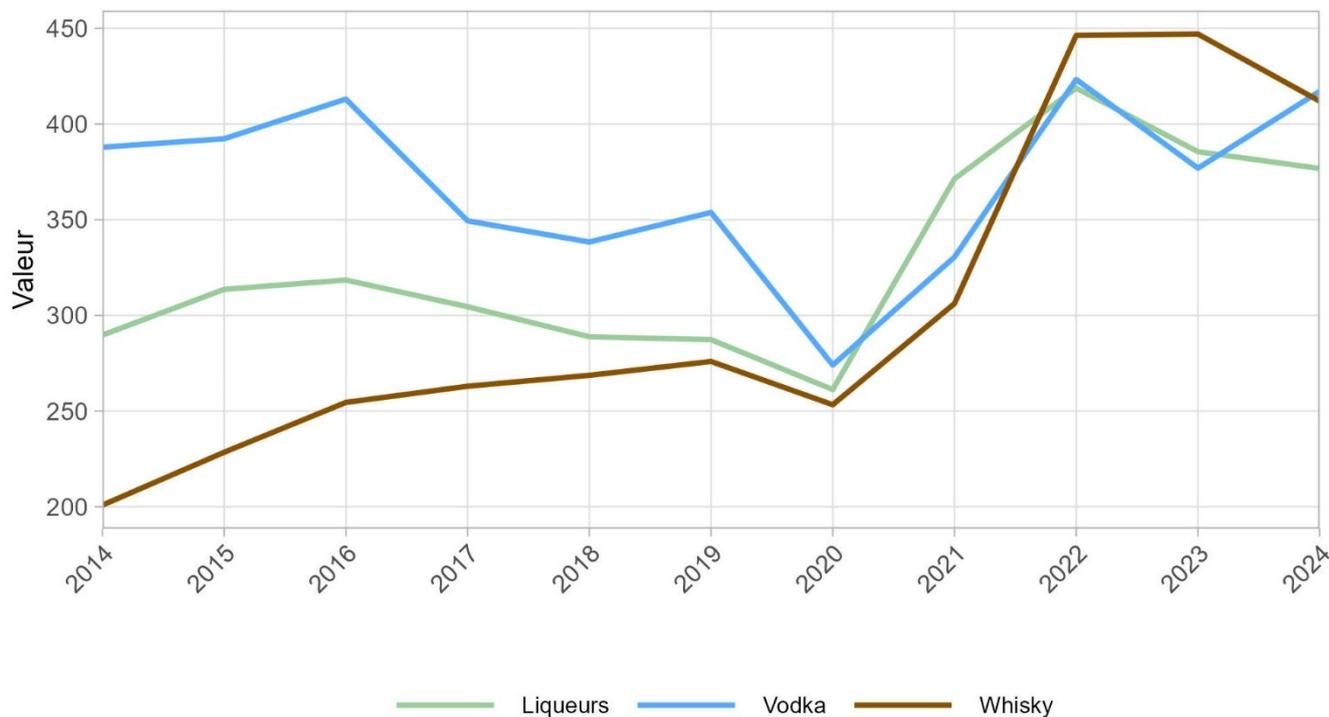
Les liqueurs, quoiqu'étant une boisson de consommation traditionnelle, connaissent un engouement lié aux récentes tendances de la mixologie⁴. Les exportations totales de liqueurs sont passées de 290 M€ en 2014 à un pic de 419 M€ en 2022 (cf. figure 5). Près de la moitié de ces exportations était destinée aux États-Unis. Le prix des liqueurs à l'exportation est particulièrement élevé vers les États-Unis, aux alentours de 10 € le litre contre 6 € le litre vers le reste du monde et sont quasi constants sur toute la période 2014-2024.

⁴ Lire par exemple dans [la Revue du vin de France : « Comment la culture du cocktail s'est-elle diffusée dans le monde ? »](#)

Les exportations de vodka ont connu une légère hausse sur la période, passant de 388 M€ en 2014 à 423 M€ en 2022, bien que ce produit ait beaucoup pâti de la crise sanitaire avec une chute des exportations à 274 M€ en 2020.

Le whisky, spiritueux produit depuis peu sur le territoire français⁵, a connu la plus forte augmentation sur la période, les exportations de ce produit passant de 181 M€ en 2014 à 421 M€ en 2022.

FIGURE 5 : EVOLUTION ANNUELLE DES EXPORTATIONS DE LIQUEURS, VODKA ET WHISKY, EN MILLIONS D'EUROS



Source : DGDDI/DSECE (données FAB)

Une menace tarifaire de plus en plus prégnante

Un changement majeur est observé avec l'introduction le 7 octobre 2024⁶ en Chine de droits antidumping d'une valeur moyenne de 34,8 % sur les eaux-de-vie de vin européennes, dont le cognac représente environ neuf dixièmes. Ces mesures ont été prises bien que le cognac soit exporté vers la Chine à des prix plus élevés que vers le reste du monde, 36 €/L contre 29 €/L. Les données du 1^{er} trimestre 2025 montrent une chute importante des exportations vers la Chine, avec une baisse de 56 % par rapport au 1^{er} trimestre 2024, témoignant de l'impact immédiat et significatif de cette mesure commerciale.

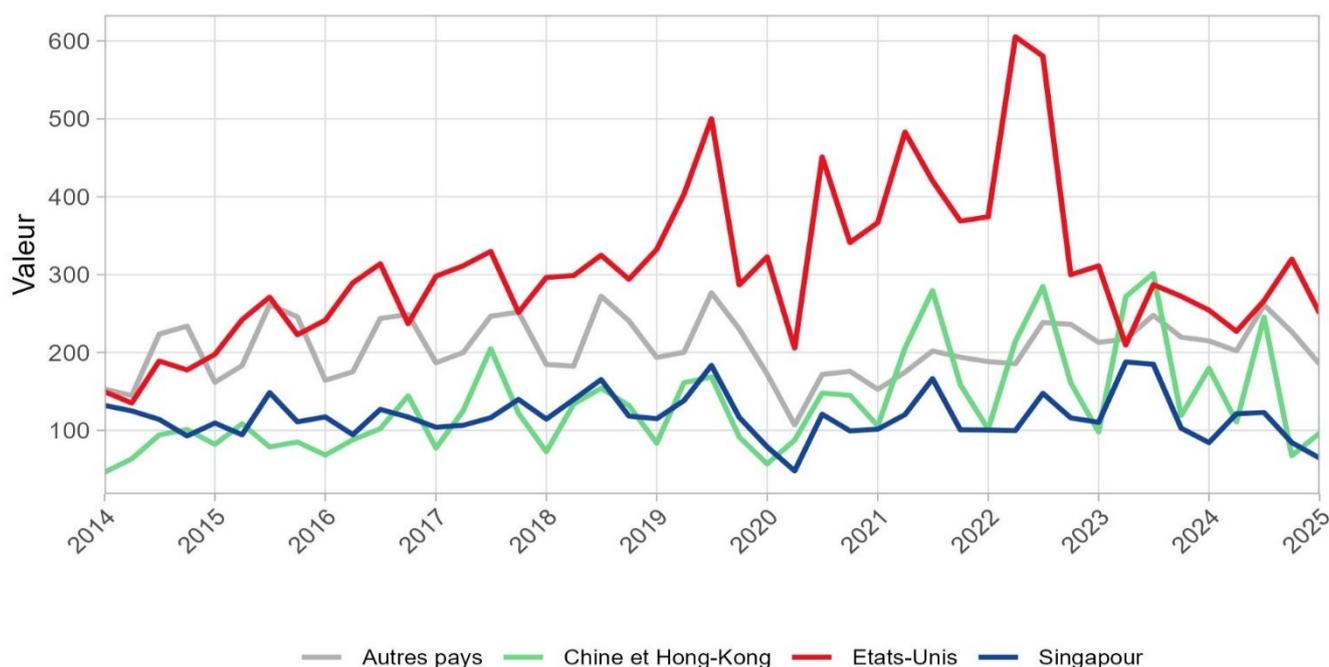
Pour leur part, les exportations vers les États-Unis ont connu une hausse au 1^{er} trimestre 2022, suivi d'un contrecoup au 3^e trimestre 2022 (cf. figure 6). Après avoir profité de la reprise post-Covid, en passant de 1,5 Md€ en 2019 à 1,9 Md€ en 2022, les exportations ont baissé à 1,1 Md€ depuis 2023, soit une baisse de 30 % entre 2019 et 2023. Les exportations retrouvent leur niveau de 2016 en valeur.

Ce retour des exportations à un niveau en deçà de celui d'avant crise sanitaire se double de craintes autour des mesures douanières tarifaires américaines, d'autant que de telles mesures avaient déjà été adoptées durant le premier mandat de Donald Trump (cf. encadré), et avaient entraîné une baisse des exportations de vins vers les États-Unis.

⁵ La production française de whisky a débuté en 1983 et s'est développée après les années 2000, voir <https://www.whisky.fr/menu/blog/whisky/histoire-whisky-francais>

⁶ Source : [communiqué de presse du BNIC](#), le ministère du commerce chinois a annoncé que les entreprises respectant un prix plancher seraient exemptées.

FIGURE 6 : EVOLUTION TRIMESTRIELLE DES EXPORTATIONS DE COGNAC VERS LES PRINCIPAUX PAYS CLIENTS, EN MILLIONS D'EUROS



Source : DGDDI/DSECE (données FAB)

A court terme, la perspective de tarifs douaniers accrus semble avoir dynamisé les ventes par anticipation. Concernant les vins tranquilles, un phénomène atypique a été observé **en décembre 2024 : les exportations françaises vers les États-Unis ont enregistré une hausse exceptionnelle de 114 M€ par rapport au mois précédent**, à l'inverse des variations saisonnières habituellement observées, soit une hausse de 125 M€ par rapport au mois de décembre 2023. Cette forte augmentation pourrait s'expliquer par un effet d'anticipation des hausses tarifaires attendues avec la prise de fonction de Donald Trump, dont l'administration précédente avait déjà imposé des sanctions douanières sur les produits viticoles européens en 2019.

Ce pic inhabituel peut suggérer une stratégie d'exportation préventive de la part de producteurs et de distributeurs français, cherchant à devancer d'éventuelles taxes douanières. Si cette mesure de précaution permet de limiter l'impact à court terme, elle souligne toutefois la vulnérabilité persistante du secteur face aux revirements géopolitiques et commerciaux internationaux.

En ventilant par produit, **on constate que la moitié de l'augmentation des exportations vers les États-Unis en décembre 2024 provient des vins de Bordeaux (+49 M€, cf. figure 7)**, soit une augmentation de 150 % par rapport au mois de novembre 2024 et de 250 % par rapport au mois de décembre 2023. **Cette évolution s'explique par une augmentation des prix de 35 % et par un doublement des volumes entre novembre et décembre 2024.**

Les exportations de vins de Bourgogne vers les États-Unis ont progressé de 59 % entre novembre et décembre 2024, soit 16 M€ d'augmentation, due à une hausse des volumes exportés (de 37 %) et des prix (de 16 %).

On constate **une augmentation d'ampleur similaire (+31 M€) sur le regroupement de toutes les autres appellations (Rhône, Val de Loire, Beaujolais, etc.)**, soit un doublement des exportations, uniquement dû à une hausse des volumes.

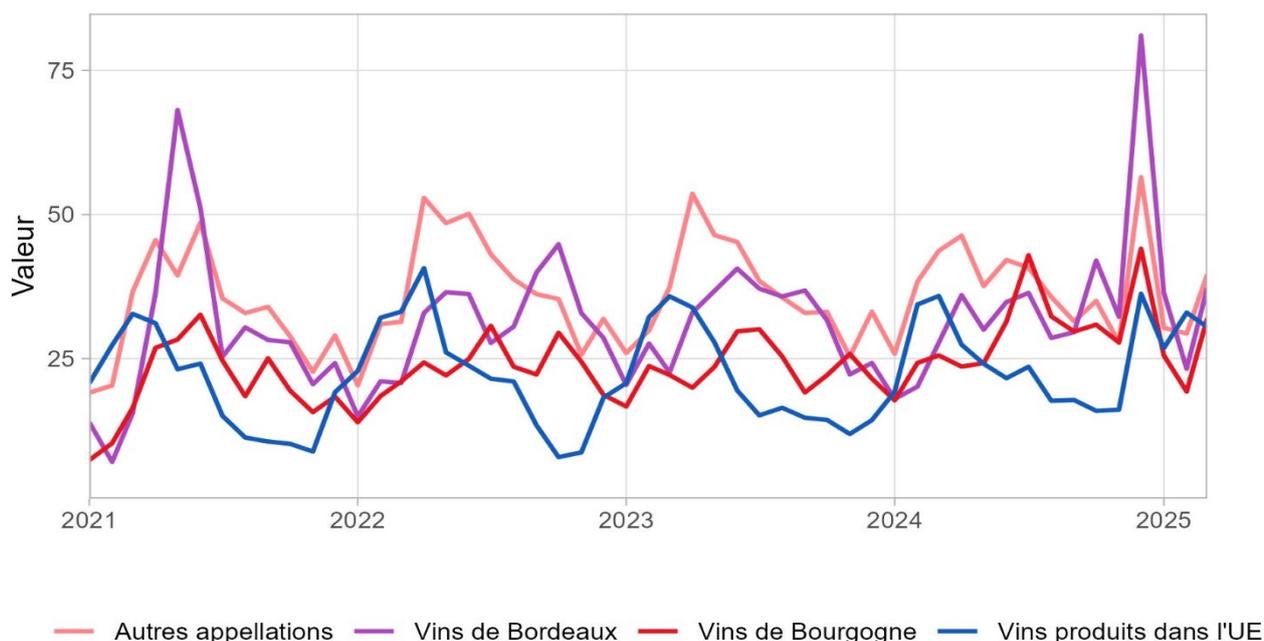
Quant aux vins produits dans l'UE⁷, leurs exportations ont progressé de 20 M€, soit une augmentation de 125 %, uniquement due à une augmentation des volumes.

Une réplique plus modérée de ce phénomène a été observée au mois de mars 2025, avec une augmentation des exportations de vins tranquilles de 30 M€ vers les États-Unis. Cette augmentation se

⁷ Les vins produits dans l'UE correspondent pour l'essentiel aux vins de France.

répartit à parts égales entre les vins de Bordeaux, les vins de Bourgogne et les autres appellations, les exportations de vins produits dans l'UE n'ayant pas augmenté en mars 2025.

FIGURE 7 : EVOLUTION MENSUELLE DES EXPORTATIONS VERS LES ÉTATS-UNIS DES PRINCIPAUX VINS TRANQUILLES



Source : DGDDI/DSECE (données FAB)

ENCADRÉ : LES TAXES AMÉRICAINES SUR LES EXPORTATIONS DE VINS DURANT LE PREMIER MANDAT DE DONALD TRUMP

Le 18 octobre 2019, les États-Unis ont instauré une taxe de 25 % sur certaines exportations de vins tranquilles en bouteille (contenance inférieure à 2 litres, degré d'alcool ne dépassant pas 14 %), en provenance de la France, de l'Espagne, de l'Allemagne et du Royaume-Uni⁸. Cette mesure a été étendue le 12 janvier 2021 à l'ensemble des vins tranquilles, ainsi qu'à une partie des spiritueux originaires de France et d'Allemagne.

Ces droits de douane additionnels s'inscrivent dans le cadre d'un litige commercial datant de 2004 entre les États-Unis et l'Union européenne, porté devant l'Organisation mondiale du commerce (OMC), concernant le financement du programme Airbus A350. À l'issue de cette procédure, les États-Unis ont été autorisés à appliquer des taxes supplémentaires sur un volume annuel d'importations de 7,5 milliards de dollars.

La liste des produits visés regroupe 158 articles originaires de toute l'Union européenne, avec un ciblage particulier sur le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne et la France. Le taux de taxation a été fixé à 10 %, puis 15 % pour les avions, et à 25 % pour les autres produits.

Pour la France, les produits soumis à cette taxation représentaient 2,9 Md€ d'exportations en 2019 : 1,8 Md€ pour les avions, 1,1 Md€ pour le vin tranquille en bouteille et 8 M€ pour les autres produits. Le vin tranquille en bouteille constitue donc la part la plus lourdement taxée (285 M€ de taxes potentielles par an), devant les avions (269 M€) et les autres produits (2 M€).

L'Espagne, l'Allemagne et le Royaume-Uni ont également été soumis à cette taxe sur une partie des vins tranquilles. À l'inverse, l'Italie, pourtant premier fournisseur des États-Unis en 2019 a été épargnée par cette mesure.

Cette disposition a été levée par les États-Unis en mars 2021.

⁸ « Bilan d'un an de taxe américaine sur les exportations françaises de vin vers les États-Unis », Études et éclairages n°89, 2021.

La France, moteur des exportations européennes de vins et spiritueux

Les exportations de vins et spiritueux de l'Union européenne (UE) vers les pays hors UE étaient de **25,6 Md€ en 2024**, dont 11,9 Md€ pour la France et 5,6 Md€ pour l'Italie (cf. figure 8).

La France est le premier exportateur de l'Union européenne dans chaque catégorie de produit, malgré la concurrence de l'Italie sur les vins (tranquilles et mousseux). Néanmoins, contrairement à la France, les exportations de vins mousseux italiens ne connaissent pas de tassement depuis 2022. Ainsi, après le point haut à 3,2 Md€ en 2022, les exportations françaises de vins mousseux hors de l'UE ont reculé à 2,9 Md€, tandis que les exportations de l'Italie hors de l'UE ont progressé de 1,4 Md€ à 1,5 Md€ sur la même période.

Quant aux prix, ils sont en nette hausse pour les vins français, passant de 15 € le litre à 24 € le litre pour les vins mousseux et de 5,3 € à 9,3 € le litre pour les vins tranquilles entre 2014 et 2024. Ces prix sont nettement supérieurs à ceux de tous ses concurrents européens sur toute la période. Par exemple, l'Italie exporte ses vins tranquilles à 3,5 €/L et ses vins mousseux à 4,3 €/L en 2024.

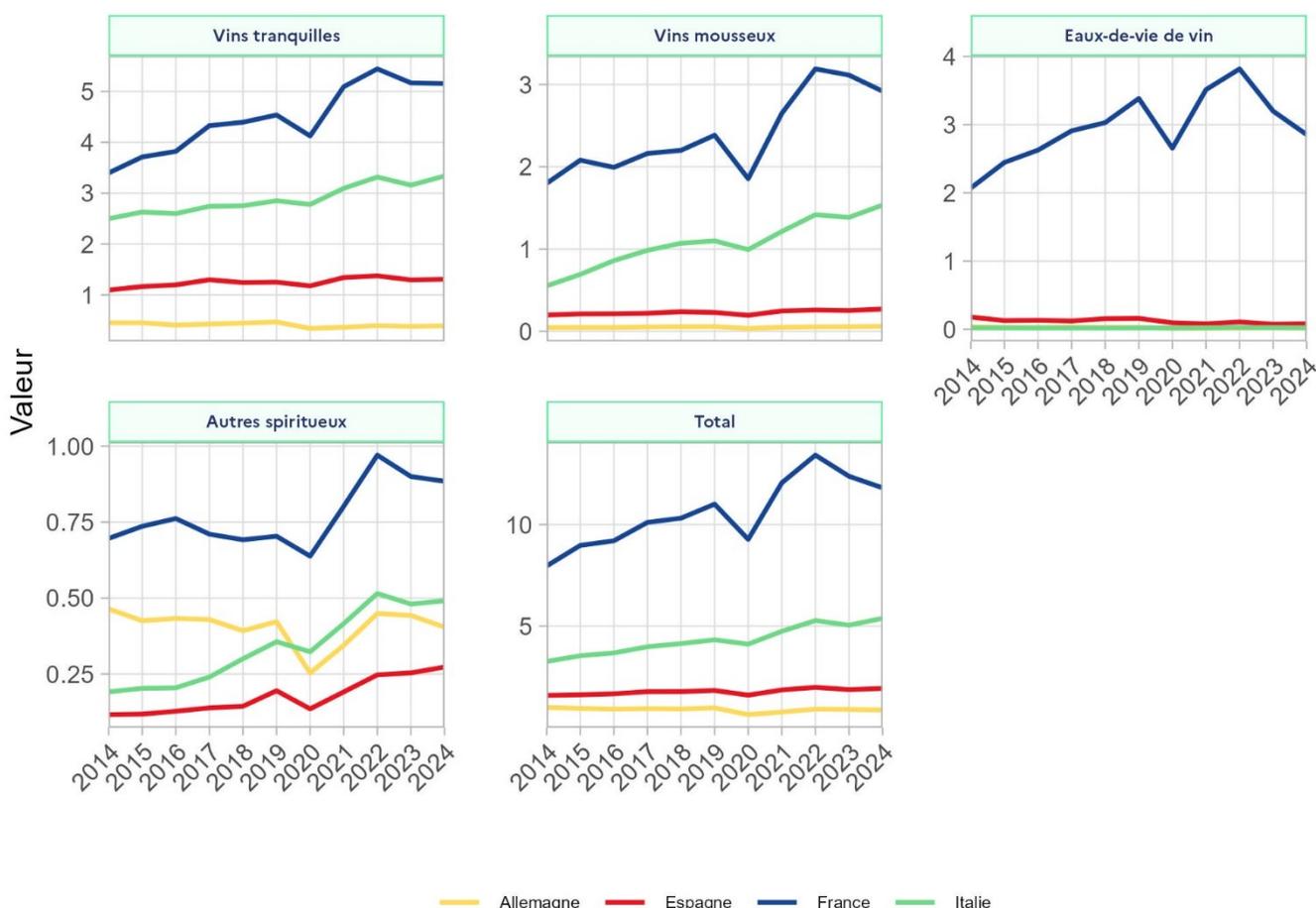
Il semble que la stratégie française de montée en gamme ait indirectement profité à l'Italie, en dégageant partiellement le marché d'entrée et de milieu de gamme pour les vins mousseux italiens⁹. En effet, les volumes de vins mousseux italiens exportés hors de l'Union européenne ont plus que doublé en 10 ans, alors que les volumes français d'exportations sont quasi stables.

La France est également concurrencée par l'Allemagne pour les spiritueux autres que le cognac (regroupant les whiskies, rhum, gin et genièvre, vodka et liqueurs), principalement pour des destinations internes à l'UE (les deux tiers des exportations d'autres spiritueux de l'Allemagne, soit 800 M€, se font au sein de l'UE, contre 37 % et 500 M€ pour la France). Pour les exportations hors UE, les prix allemands sont comparables aux prix français, aux alentours de 7,2 €/L contre 7 €/L pour la France.

Concernant les eaux-de-vie de vin, la France est en situation de quasi-monopole au sein de l'UE grâce à ses exportations de cognac (la France exporte 2,9 Md€ de cognac vers les pays tiers en 2024 sur 3,1 Md€ d'eaux-de-vie de vin exportées par l'UE).

⁹ Lire par exemple : [Italian Wines versus French Wines: The Eternal Dispute](#)

FIGURE 8 : EXPORTATIONS HORS DE L'UE DE VINS ET SPIRITUEUX DES PRINCIPAUX PAYS EUROPÉENS, EN MILLIARDS D'EUROS



Source : Eurostat

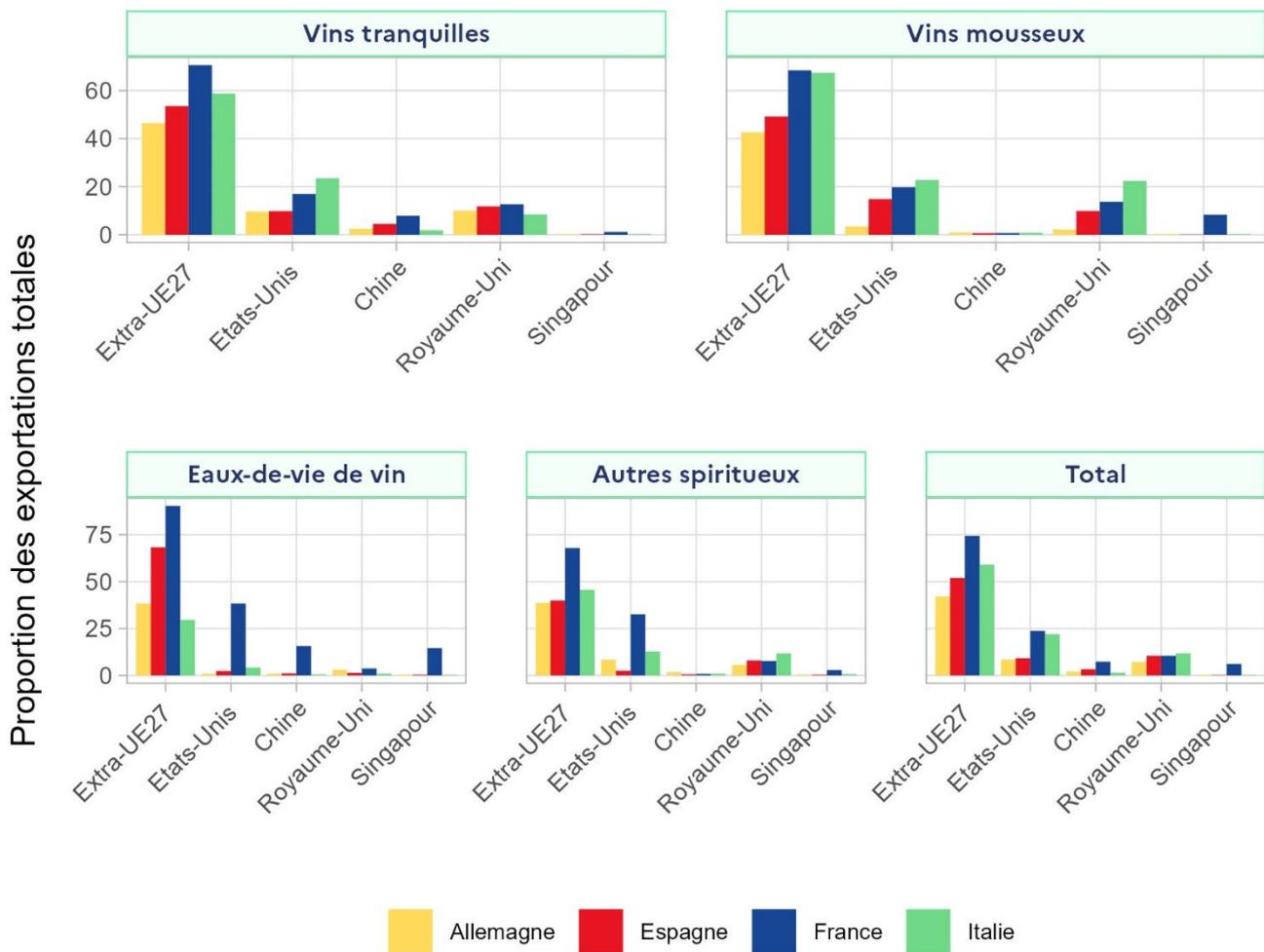
La France est le pays le plus dépendant des échanges avec les pays tiers (hors UE), quelle que soit la catégorie de produit (cf. figure 9). L'Italie est également dépendante des clients hors UE sur certains marchés : les États-Unis pour les vins tranquilles et mousseux, et le Royaume-Uni pour les vins mousseux.

Par exemple, la proportion des exportations italiennes de vins tranquilles vers les États-Unis représente 23 % de la valeur totale de ses exportations de cette catégorie, contre 17 % pour la France.

À l'inverse, l'Allemagne est le pays le moins dépendant des pays tiers, grâce à des exportations de spiritueux qui sont tournées à 38 % vers les pays hors UE, tandis que la France exporte 90 % de ses eaux-de-vie de vin et les deux tiers des autres spiritueux hors de l'UE.

Quant à l'Espagne, elle exporte essentiellement des vins tranquilles, pour moitié en dehors de l'UE.

FIGURE 9 : PART DE CHAQUE MARCHÉ DANS LES EXPORTATIONS DE VINS ET SPIRITUEUX (EN %) EN 2024



Source : Eurostat

Lecture : en 2024, 90 % des exportations d’eaux-de-vie de vin françaises sont réalisées hors de l’Union européenne.

Les entreprises et leurs dépendances aux marchés américain et chinois

Un peu plus de 5 400 entreprises hors secteur agricole (1 395 groupes et 4 011 entreprises indépendantes) ont réalisé au moins une exportation de vins et spiritueux en 2022, pour un total d’exportations de 16,3 Md€ sur les 18,1 Md€ d’exportations de vins et spiritueux en 2022. Parmi celles-ci, 2 266 entreprises (627 groupes et 1 599 entreprises indépendantes) ont réalisé au moins une exportation vers les États-Unis (environ 40 % des sociétés), et 1 115 entreprises (385 groupes et 730 entreprises indépendantes) vers la Chine et Hong-Kong (plus de 20 % des sociétés).

Parmi ces sociétés, 2 082 entreprises (353 groupes et 1 729 entreprises indépendantes) réalisent au moins 10 % de leur chiffre d’affaires grâce à l’exportation de vins et spiritueux.

FIGURE 10 : NOMBRE D'ENTREPRISES HORS SECTEUR AGRICOLE AYANT RÉALISÉ AU MOINS UNE EXPORTATION DE VINS ET SPIRITUEUX EN 2022

	Entreprises exportatrices				
	MICRO	PME	ETI	GE	TOTAL
Entreprises indépendantes	3209	775	27	0	4011
Groupes	213	816	311	55	1395
Ensemble	3422	1591	338	55	5406
	Entreprises faisant plus de 10 % de leur CA à l'exportation				
	MICRO	PME	ETI	GE	TOTAL
Entreprises indépendantes	1486	239	4	0	1729
Groupes	88	218	45	2	353
Ensemble	1574	457	49	2	2082

Source : FARE (Insee) et DSECE, calcul Douanes

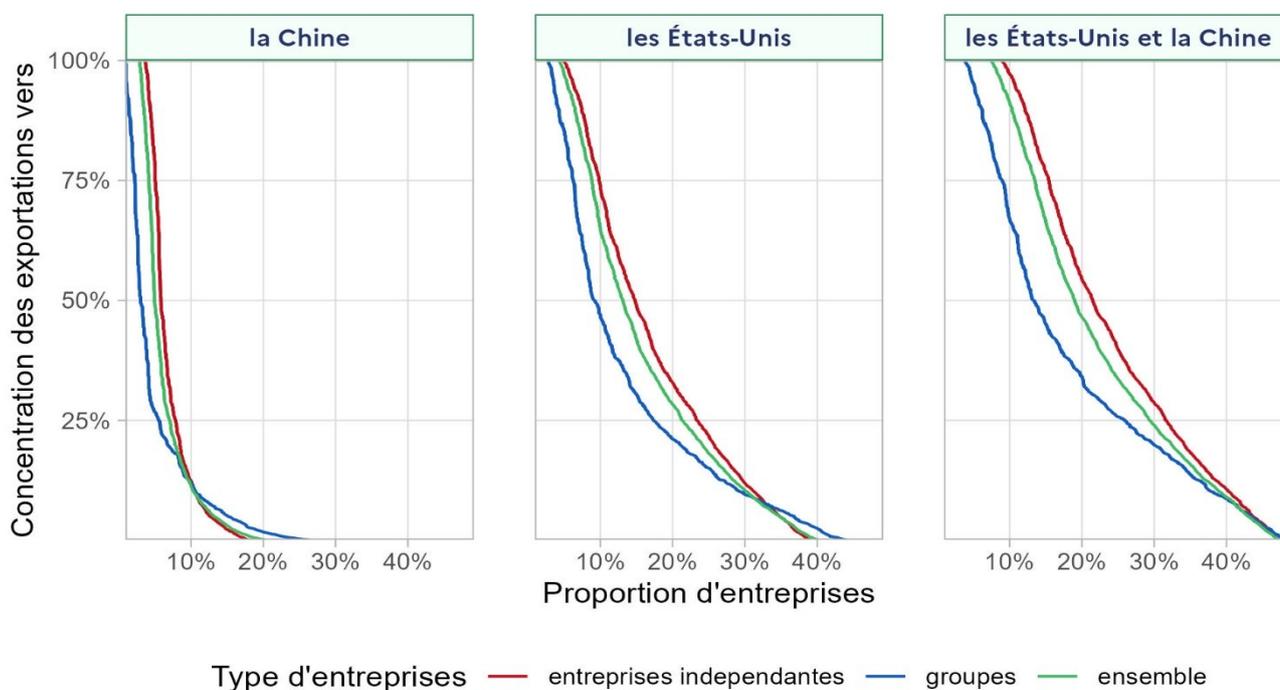
Sigles : Micro : microentreprise, PME : petite et moyenne entreprise, ETI : entreprise de taille intermédiaire, GE : grande entreprise.

Lecture : 3 209 microentreprises hors agriculture constituées d'une seule unité légale (entreprises indépendantes) ont réalisé au moins une exportation de vins et spiritueux en 2022

En 2022, 721 entreprises (groupes et unités indépendantes) réalisent plus de 50 % de leurs exportations vers les États-Unis (soit près de 40 % des entreprises exportant des vins et spiritueux vers les États-Unis et 13 % des entreprises exportant des vins et spiritueux) pour un montant de 2,5 Md€ de vins et spiritueux.

Parmi les sociétés exportant des vins et spiritueux, 276 entreprises réalisent plus de 50 % de leurs exportations vers la Chine et Hong-Kong, soit 5,5 % des entreprises exportatrices de vins et spiritueux en 2022.

FIGURE 11 : PROPORTIONS D'ENTREPRISES EN FONCTION DE LA PART DES EXPORTATIONS VERS LA CHINE ET VERS LES ÉTATS-UNIS



Source : FARE (Insee) et DSECE, calcul Douanes

Lecture : 15 % des entreprises indépendantes exportatrices de vins et spiritueux réalisent au moins la moitié de leurs exportations vers les États-Unis.

Le taux de marge est un indicateur du pouvoir de marché des entreprises dans la fixation de leur prix. Il est très variable suivant leur taille et le produit principalement exporté. Il correspond ici au taux de marge global de l'entreprise, et non au taux de marge à l'export. Parmi les entreprises réalisant plus de 10 % de leur chiffre d'affaires grâce à l'exportation de vins et spiritueux, celles qui exportent du cognac affichent un taux de marge très élevé, en particulier les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire (79,9 %, cf. figure 12). Le taux de marge reste élevé même pour les microentreprises et les PME. Les entreprises exportatrices de champagne présentent aussi des marges importantes. Il en va de même pour les vins de la Vallée du Rhône (plus de 60 % dans les PME et les ETI en 2022). Les entreprises produisant des vins de Bourgogne ont des taux de marge élevés, même pour les plus petites structures.

Les grandes entreprises exportatrices de cognac dégagent une marge bien supérieure aux plus petites entreprises exportatrices de cognac (écart de plus de 20 points). À l'inverse, pour les entreprises exportatrices de vins de Bourgogne ou de la Vallée du Rhône, les microentreprises enregistrent des taux de marge légèrement supérieurs ou comparables à ceux des grandes structures, suggérant une capacité de valorisation élevée pour des volumes plus restreints.

Pour les grandes entreprises exportant principalement des vins produits dans l'UE hors appellations ou de la vodka, les marges dégagées sont relativement modestes (26,5 % et 38,2 % respectivement). À titre de comparaison, en 2022 le taux de marge des entreprises françaises dans le secteur d'activité de la fabrication de boissons était de 49,3 %¹⁰ à son maximum sur la période 2019-2022.

FIGURE 12 : TAUX DE MARGE DES ENTREPRISES QUI RÉALISENT PLUS DE 10 % DE LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES GRÂCE À L'EXPORTATION DE VINS ET SPIRITUEUX, EN FONCTION DE LEUR PRINCIPAL PRODUIT À L'EXPORTATION

Catégorie d'entreprise/Premier produit de vins et spiritueux exporté	Micro entreprises	PME	Entreprise de tailles intermédiaires et grandes entreprises
Cognac	58,5 %	49,9 %	79,9 %
Champagne	58,9 %	61,3 %	69,9 %
Vins de Bourgogne	66,4 %	64,4 %	56,5 %
Vins de la Vallée du Rhône	63,7 %	44,4 %	55,9 %
Liqueurs	46,9 %	44,1 %	60,3 %
Vins produits dans l'UE	53,1 %	42,4 %	26,5 %
Whisky	47,0 %	45,9 %	51,2 %
Vins de Bordeaux	42,7 %	45,9 %	51,2 %
Vodka	41,2 %		38,2 %

Source : FARE (Insee) et DSECE, calcul Douanes

Lecture : Parmi les PME réalisant au moins 10 % de leur chiffre d'affaires grâce à l'exportation de vins et spiritueux, celles dont le produit principal exporté est le champagne réalisent un taux de marge de 61,3 %.

Les entreprises exportant des vins de Bordeaux ont des marges entre 40 % et 50 %, ainsi qu'une exposition modérée au marché américain (12 % de leurs exportations, cf. figure 13).

À l'inverse, les entreprises exportatrices de cognac affichent à la fois les marges les plus élevées (près de 80 %) et la plus forte exposition aux États-Unis (47 % des exportations), confirmant son rôle de produit phare sur ce marché. Les entreprises exportatrices de champagne présentent également des marges élevées (70 %) et une exposition notable au marché américain (30 %), ce qui en fait un second produit stratégique.

Les entreprises exportatrices de vins de Bourgogne se distinguent par des marges élevées (62 %), mais avec un degré d'exposition modéré (18 %).

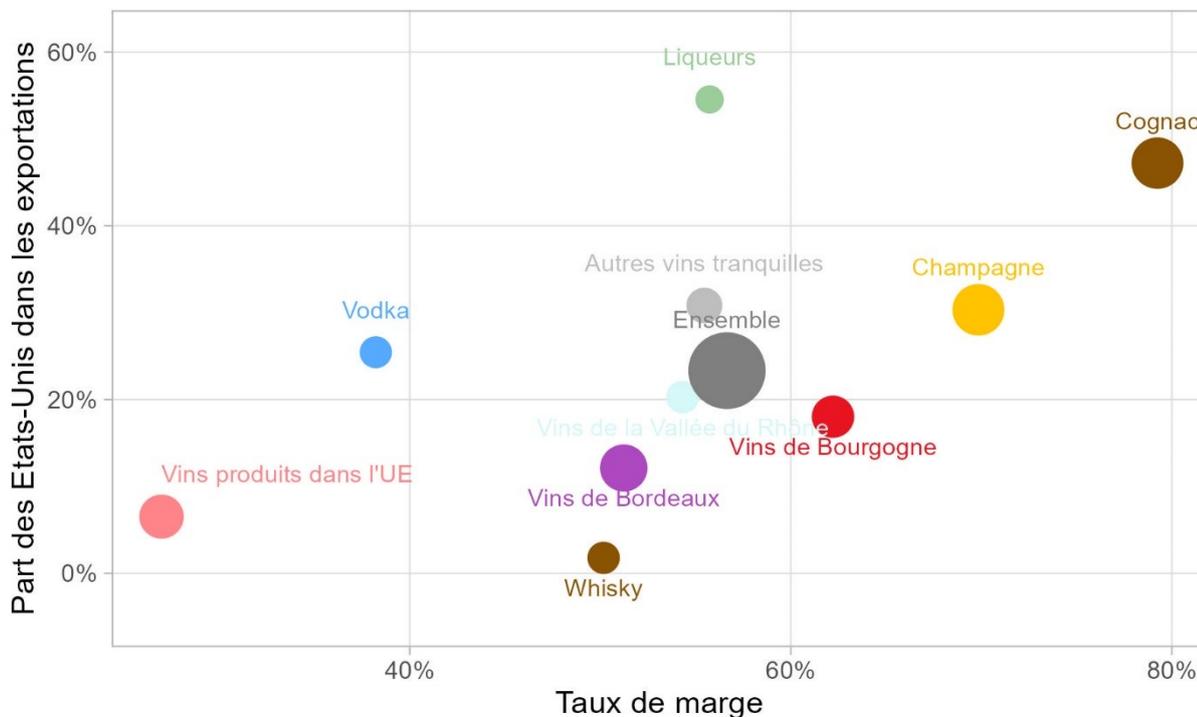
En revanche, les entreprises exportatrices de vins produits dans l'UE (essentiellement des vins de France) souffrent de moindres marges (27 %), tout en représentant une faible part des exportations vers les États-Unis (6,5 %), signe d'un moindre pouvoir de marché. Enfin, les entreprises exportatrices

¹⁰ [Source : Une hausse du taux de marge de l'industrie agroalimentaire de 2019 à 2022 concentrée dans les groupes. Insee Première n°2018, octobre 2024](#)

de vodka, bien que les montants exportés soient faibles, présentent une exposition notable au marché américain (25 %), mais avec des marges plus limitées (38 %).

Au global, la marge moyenne pour l'ensemble des entreprises exportatrices de vins et spiritueux s'établit à 57 %, avec une dépendance de près d'un quart (24 %) des exportations totales françaises au marché américain, soulignant la place centrale de ce marché, mais aussi la nécessité de diversifier les débouchés de certains produits très exposés.

FIGURE 13 : LA PART DES ETATS-UNIS DANS LES EXPORTATIONS DES ENTREPRISES EN FONCTION DE LEUR TAUX DE MARGE ET DE LEUR PRODUIT PRINCIPAL D'EXPORTATION



Source : FARE (Insee) et DSECE, calcul Douanes

Lecture : Le rayon des disques est proportionnel aux valeurs exportées pour chaque produit.

Méthodologie

Champ :

Cette étude porte sur tous les vins (SH4 2204) et spiritueux (SH4 2208).

Les vins mousseux (SH6 220410) comprennent tous les vins dont la pression à l'intérieur de la bouteille est supérieure ou égale à 3 bars (vins mousseux, vins mousseux avec AOP, champagne).

Les vins tranquilles comprennent dans la nomenclature douanière tous les vins autres que mousseux (donc les vins dits effervescents dont la pression dans la bouteille est inférieure à 3 bars).

Les whiskies sont compris dans la SH6 220830.

Dans cette étude, les vins de Bordeaux et de Bourgogne incluent les vins blancs, bien que la nomenclature douanière distingue les vins blancs des autres vins.

Sources :

Les flux du commerce extérieur sont identifiés à partir des données des Douanes (Source : DGDDI / DSECE). Ces flux permettent d'identifier des opérateurs du commerce extérieur grâce à leur numéro SIREN.

Ces numéros SIREN permettent l'appariement au fichier des liasses fiscales des entreprises (dispositif ESANE, dernier millésime disponible 2022) pour mobiliser l'information sur leur activité économique en France : chiffre d'affaires, valeur ajoutée, effectif salarié, excédent brut d'exploitation.

Seules les entreprises appartenant au secteur marchand et hors secteur agricole sont présentes dans la base ESANE.

Cet appariement permet également de mobiliser l'information sur les liaisons financières entre les unités légales (fichier LIFI). Sont ainsi disponibles les résultats en entreprises au sens de la Loi de Modernisation de l'Économie : groupes de sociétés et entreprises indépendantes.

Définitions :

Groupe : un groupe de sociétés est une entité économique formée par une société contrôlante et l'ensemble des sociétés qu'elle contrôle. Les groupes sont appréhendés ici selon leur contour restreint, soit l'ensemble des sociétés détenues directement ou indirectement à plus de 50 % par une société mère, tête de groupe ; la société mère n'est détenue majoritairement, ni directement ni indirectement, par aucune autre société. Dans cette définition, les groupes forment des ensembles disjoints deux à deux.

Dans cette étude, les groupes peuvent être divisés en plusieurs entreprises.

La notion d'entreprise et la catégorie d'entreprise sont définies dans le décret d'application (n°2008-1354) de l'article 51 de la loi de modernisation de l'économie, « relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique ».

Entreprise : l'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes.

Concrètement, l'entreprise est :

- soit une unité légale (entité juridique identifiée par son numéro SIREN), qui peut être un entrepreneur individuel ou une société exerçant une fonction de production indépendante ;
- soit un regroupement économiquement pertinent (intervenant sur le marché, regroupant l'ensemble des facteurs de production, ayant une autonomie de décision, etc.) d'unités légales appartenant à un même groupe de sociétés.

Une **microentreprise** est une entreprise occupant moins de 10 personnes, et qui a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont celles qui, d'une part, occupent moins de 250 personnes, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.

Une **entreprise de taille intermédiaire (ETI)** est une entreprise qui a entre 250 et 4 999 salariés, et soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliard d'euros soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros.

Une **grande entreprise** est une entreprise qui vérifie au moins une des deux conditions suivantes :

- avoir au moins 5 000 salariés ;
- avoir plus de 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires et plus de 2 milliards d'euros de total de bilan.

Le **taux de marge** est le rapport de l'excédent brut d'exploitation (EBE) à la valeur ajoutée (VA).

L'**excédent brut d'exploitation** est égal à la valeur ajoutée brute des unités productives, diminuée de la rémunération des salariés et des autres impôts sur la production, et augmentée des autres subventions sur la production.

La **valeur ajoutée** est égale à la valeur de la production diminuée de la consommation intermédiaire.

Données CAF et FAB

Les importations CAF (coût, assurance, fret) prennent en compte dans leur montant les coûts de transport et d'assurance entre la frontière du pays d'où est importé le bien et la frontière française. Les exportations françaises sont toujours valorisées FAB (franco à bord), c'est-à-dire en prenant en compte uniquement les coûts d'acheminement jusqu'à la frontière française.

Pour plus de détails, voir [la note de correction CAF-FAB](#).

Pour en savoir plus :

Pour accéder aux séries chronologiques détaillées citées en analyse, se reporter à la rubrique « Études et éclairages » du site « Le Chiffre du commerce extérieur » (<https://lekiosque.finances.gouv.fr>)

Directrice de la publication : Ketty ATTAL-TOUBERT
Rédaction en chef : Julien DERUYON
Rédaction : Camille NAVEL
Département des statistiques et des études du commerce extérieur
- 11, rue des deux communes 93558 Montreuil Cedex
Mél : diffusion.stat@douane.finances.gouv.fr

ISSN 2430-2627 - Reproduction autorisée avec mention d'origine et de date

DSECE
Statistique publique
du commerce extérieur

