



## GMS : les ventes de Beaujolais en nette progression

*Les chiffres récents publiés par IRI sur les ventes en GMS en 2016 illustrent le regain d'intérêt pour les vins du Beaujolais qui affichent une belle progression dans un contexte national plutôt morose.*

### Le Beaujolais sur le podium en 2016

En 2016, seuls 3 vignobles français ont connu une progression de leurs ventes en GMS, à la fois en volume et en valeur. Le **Beaujolais** (toutes AOP et couleurs confondues), avec une progression de **2% en volume** et de **4% en valeur** est ainsi sur la 2<sup>ème</sup> marche du podium aux côtés de la Bourgogne (+4,5% en volume/+ 4,9% en valeur) et de la Corse (+ 1.8% en volume/+3,8% en valeur).

**Tous les vins du Beaujolais hors primeurs sont en progression avec une très belle performance des Beaujolais Villages et des Crus.**

Les Crus avec 42% des ventes de Beaujolais en volume et 54% en valeur enregistrent une croissance de 9,3% en volume et 10,6% en valeur. **Sur le secteur des Proxi (< à 400m<sup>2</sup>), ils affichent une progression de près de 20%.**

L'AOP Beaujolais Villages (hors nouveaux) avec 6% des ventes en volume et 6% en valeur réalise aussi une belle performance avec +7,9 % en volume et +3,2% en valeur.

L'AOP Beaujolais (hors nouveaux) qui représente 11% des ventes en volume et 7% en valeur n'a pas à rougir avec une croissance de 2% en volume et 1,1% en valeur.

Les Beaujolais et Beaujolais Villages blancs continuent leur progression avec +2,6% en volume et les Beaujolais et Beaujolais Villages rosés affichent quant à eux une augmentation de 7,2%.

### Zoom sur le drive

En 2016, le Beaujolais a vu ses ventes augmenter de **+15,7% en volume sur le Drive** (126 000 litres).

Les Beaujolais Nouveaux (+0,1%) et les Crus (+27,5%) représentent près de 80% de l'offre.

Même si l'AOP Beaujolais n'est présente que dans 15% du parc et l'AOP Beaujolais Villages dans 12% du parc, il faut noter la très nette progression des Beaujolais Villages : +49%.

**Quant aux ventes de Beaujolais en Foires aux Vins, elles sont en progression sensible depuis 2 ans.** Alors que l'ensemble de la catégorie rouge a baissé de 6%, en 2016, les ventes de Beaujolais ont progressé de 127,000 litres soit environ 169,000 bouteilles.

En outre, cette progression des ventes s'accompagne d'un **élargissement de l'offre en**

**linéaire.**

Après une décennie de baisse des chiffres, **les investissements réalisés depuis 5 ans par l'interprofession dans la GMS** en lobbying, animations, mises en avant ou opérations de cross-marketing, ... **associés à un désamour général pour des vins souvent trop concentrés, boisés, ensoleillés, en un mot difficiles à boire, redonnent toutes leurs lettres de noblesse à des vins de rondeur, de fruit et d'élégance que sont les vins du Beaujolais**, toutes appellations confondues, en France comme à l'étranger.

**Un temps en chasse un autre, c'est le retour du partage et de la convivialité.**

**"Beaujolais wines are made for drinking, not for thinking ..."**

Contact presse : Inter Beaujolais – Mélina Condé Benedic - 04 74 02 22 16 / 06 77 70 08 72

[mcondy@beaujolais.com](mailto:mcondy@beaujolais.com)