



DOMAINE
DES CROIX

MARCHÉ DU VIN ANALYSE DESCRIPTIVE

DATA ANALYST: VICTORIA BOYER

PRÉSENTATION DU PROJET

Votre Société, le Domaine des Croix, cherche à se lancer sur le marché américain. Vous souhaitez donc définir le prix de vos bouteilles de vin pour être compétitif sur le marché américain.

L'objectif sera de vous faire une présentation de l'analyse du marché, et du prix que je peux vous conseiller de fixer pour vos vins. Vous souhaitez comprendre la démarche, je vais donc vous expliquer comment les prix ont été fixés de manière simple.



MISSION EN DETAILS

Analyse du marché

Le Domaine des Croix souhaiterait une analyse descriptive du marché du vin. Vous allez donc réaliser un ensemble de dataviz, avec l'outil de votre choix (Seaborn, Plotly, Excel, PowerBI, Tableau, etc...). Vous pouvez par exemple intégrer dans votre tableau de bord:

- la répartition du nombre de vins par pays
 - les pays qui ont les meilleures notes
 - les moyennes de notes par cépage
 - la répartition par décile
- etc...

Analyse comparative

L'objectif ici sera de comparer chacun des vins du client par rapport à ses concurrents sur le marché. Par exemple, comparer les tarifs pratiqués pour les vins français, puis de plus en plus précisément, les vins de Bourgogne puisque notre client est en Bourgogne, puis les Pinot Noir bourguignons de la même année. N'hésitez pas à être original dans la présentation et les dataviz utilisées.

Proposition de valeur

Avec le tableau de bord que vous lui avez fourni, le client a une idée précise de ses concurrents. Faites lui une proposition de prix en fonction de sa volonté de positionnement (par exemple : "si vous souhaitez vous positionner sur le haut de gamme, les 25% les plus chers de vos concurrents sont à ce tarif, nous vous conseillons donc de vous aligner sur ce prix").

OUTILS UTILISÉS



PYTHON
PANDAS/SEABORN



POWER BI



VS CODE/
GOOGLE COLAB



CANVA

METHODOLOGIE

01



LECTURE DU DATAFRAME

Exploration des données,
nettoyage des éléments
dupliqués, des données
nulles et création de
colonne pertinente

02



PRE VISUALISATION

Pré analyse des données
en Python grace a
Matplotlib

03



VISUALISATION

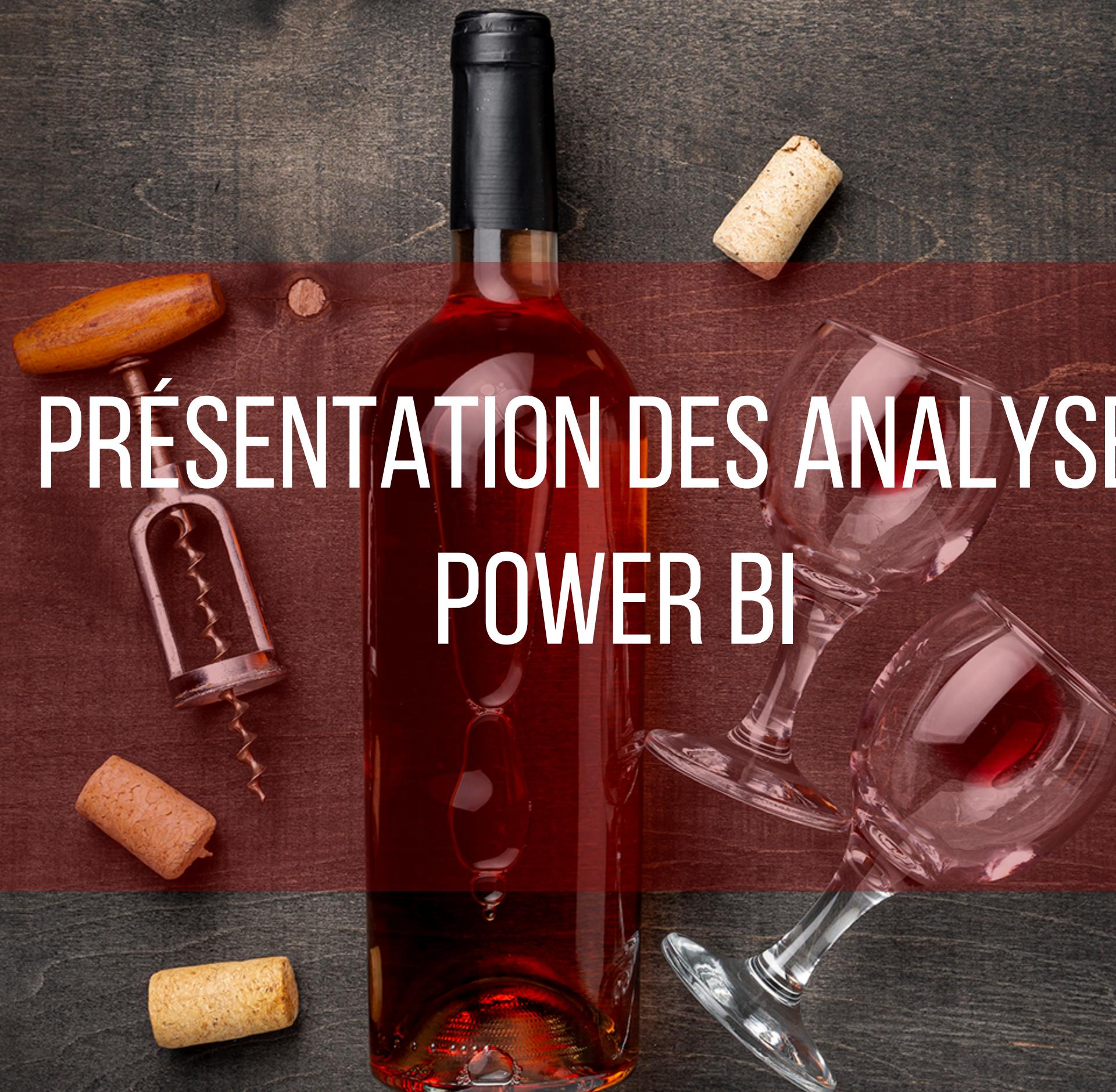
Création des graphiques de
visualisation sur Power BI

The background of the slide features a dark, textured wooden surface. In the top right corner, a bottle of red wine stands vertically, its label partially visible. In the top left corner, a corkscrew with a wooden handle lies diagonally, accompanied by two wine corks. A large, semi-transparent rectangular overlay covers the center of the slide. Inside this overlay, the text "01. PRÉSENTATION" is displayed in a bold, white, sans-serif font.

01. PRÉSENTATION

02.

PRÉSENTATION DES ANALYSES
POWER BI



COMPREHENSION DU MARCHE

Sept chaînes de distributeurs de vin à l'échelle nationale vendent plus de 50 % du vin consommé en Amérique. La demande d'une licence d'importation de vin pour les États-Unis est un investissement rentable compte tenu du fait que les États-Unis sont le premier marché mondial pour la vente de vin

SOURCE: [HTTPS://WWW.EXPORTUSA-FRANCE.COM/DISTRIBUTION-VIN-AMERIQUE.PHP](https://www.exportusa-france.com/distribution-vin-amerique.php)

PROBLEMATIQUES DU MARCHE AMERICAIN

La législation et l'organisation commerciale aux USA sont complexes. C'est d'ailleurs souvent un frein pour tous ceux qui souhaitent vendre du vin aux États-Unis. Avant de se lancer sur le marché, il est important d'en connaître le fonctionnement.

Le système des trois tiers

La commercialisation de vins aux États-Unis est régie par le « Three Tier System », le système des “Trois Tiers”. Ce système en trois étapes implique que pour vendre du vin au consommateur final américain, il faut passer par trois intermédiaires.

Le premier est l'importateur. C'est lui qui achète le vin auprès du producteur étranger. Il doit posséder une licence spécifique, valable sur tout le territoire américain, lui permettant de vendre ses produits à un distributeur (ou grossiste).

C'est le second intermédiaire. Ce distributeur possède généralement des licences spécifiques à chaque état, lui permettant de revendre les vins aux vendeurs détaillants ou aux CHR (cafés hôtels restaurants).

Ces derniers sont le troisième intermédiaire avant que le consommateur final puisse acheter le vin. Il le consommera ensuite “on-premise”, c'est-à-dire sur place (bars, restaurants...) ou “off-premise”, via des ventes à emporter chez un caviste ou dans un supermarché.

Ce système des trois tiers explique en partie pourquoi le prix du vin français aux USA est souvent élevé.

Comme toutes boissons alcoolisées, le vin est soumis à des taxes telles que **la TVA ou les droits d'accise**. À noter que les droits de douane sur une bouteille de vin sont généralement assez faibles, et qu'ils sont moins importants pour les États-Unis que pour l'Union Européenne. En revanche, le vin en vrac possède un droit de douane plus élevé aux USA que dans l'UE.

À connaître également ces dernières années : la “taxe Trump”. Mise en place en octobre 2019 par le gouvernement Trump, elle imposait une surtaxe de 25 % sur les vins tranquilles européens titrant à moins de 14 % vol. et conditionnés dans des formats de moins de 2 litres. Une décision ayant un lourd impact sur le marché de l'export français jusqu'en 2021, date de sa suspension pour cinq ans.

PROPOSITION DE PRIX EN DOLLAR



FOURCHETTE POUR LA COMMERCIALISATION D'UN VIN ABORDABLE

70\$ à 80\$

Pour un prix accessible de votre vin, je vous conseille de vous positionner dans cette fourchette de prix. En moyenne les Pinot Noir français sont à 65 \$ avec des points à 89 ce qui est en dessous du point attribué à votre vin. Cette fourchette est également un peu plus élevée que la moyenne des prix de Pinot Noir vendus aux US.



FOURCHETTE POUR UN VIN HAUT DE GAME

140\$ à 150\$

Je peux également vous conseiller cette fourchette de prix pour vendre votre vin à une clientèle de luxe. En effet, cette fourchette reste en dessous de 168 euros, le prix de vente le plus élevé aux US pour un Pinot Noir possédant une note d'expertise plus basse. Et cette fourchette reste beaucoup moins élevé que le prix de vente du Pinot Noir français le plus cher.

JE VOUS REMERCIE POUR VOTRE ECOUTE

