vinetur

Les vignerons allemands luttent contre la chute des prix

La hausse des coûts, le recul de la consommation de vin et les importations bon marché mettent sous pression des exploitations comme celle du producteur de vin en vrac Thomas Schäfer

mardi 5 mai 2026



Par un matin d’hiver à Worms-Herrnsheim, Thomas Schäfer se tient devant une entreprise qui a longtemps semblé promise à la croissance et qui, aujourd’hui, évoque surtout la survie. Selon ses propres dires, ce vigneron de 39 ans originaire de Rhénanie-Hesse est le plus grand producteur de vin en vrac de la région. Il cultive du raisin pour d’autres et vend du vin en citerne à des caves qui le mettent ensuite en bouteille pour le commerce. L’an dernier, il a écoulé 6 millions de litres. Mais l’équation fonctionne de

moins en moins souvent. Les prix sont au plus bas depuis les années 1990, affirme Schäfer, qui dit devoir désormais se battre pour vendre ses volumes à un prix simplement rentable.

La situation de Schäfer illustre une évolution qui touche de nombreux vignerons allemands : hausse des coûts, recul de la consommation et marché sous pression. Selon l'Office fédéral des statistiques, le nombre d'exploitations viticoles a reculé d'environ un quart entre 2013 et 2023, à 14.150. Simone Loose, qui dirige l'Institut d'économie du vin et des boissons à la Hochschule Geisenheim, estime que le marché continuera à se contracter nettement au cours des 20 prochaines années. Depuis des années, elle analyse les données de plus de 700 exploitations qui commercialisent elles-mêmes leur vin. Pour elle, 2022 a marqué un tournant : depuis lors, les coûts ont augmenté de plus d'un tiers, surtout pour l'énergie, les bouteilles, les emballages, le carburant, les engrais et les salaires.

Dans le même temps, les Allemands boivent moins de vin. Chaque adulte en consomme en moyenne 21,5 litres par an, contre 24,3 litres il y a cinq ans. Simone Loose invoque l'évolution démographique et les habitudes changeantes des jeunes générations. La Gen Z, en particulier, renonce de plus en plus à l'alcool. À cela s'ajoute le prix : depuis le début de la guerre en Ukraine, les produits alimentaires ont augmenté en moyenne de 30 %, explique-t-elle. Au supermarché, ceux qui prennent une bouteille optent donc souvent pour l'offre la moins chère. Mais celle-ci ne vient pas toujours d'Allemagne : elle provient fréquemment de France, d'Italie ou d'Espagne. Là aussi, la consommation recule et les excédents sont écoulés en Allemagne à bas prix.

Pour Thomas Schäfer, cette évolution s'est traduite par des chiffres très concrets. Son domaine a été créé il y a 50 ans par son père Hans-Josef. Schäfer l'a repris en 2010 avec le sentiment de bien connaître la filière. Aujourd'hui, il déclare : « La chute des prix est mortelle. » En 2023, malgré des dégâts de grêle juste avant les vendanges, il a encore obtenu en moyenne 90 centimes par litre. En 2024, le prix est tombé à 64 centimes ; en 2025, il n'était plus que de 53 centimes par litre. Schäfer dit avoir besoin d'au moins 70 centimes pour couvrir ses coûts.

Cette pression a aussi des conséquences sur l’emploi. Autrefois, jusqu’à 60 saisonniers et 19 salariés permanents travaillaient sur l’exploitation aux périodes de pointe. Cette année, Schäfer démarre avec seulement 13 employés fixes. Comme beaucoup d’autres vignerons, il a réorganisé sa production et mise davantage sur la taille minimale. Les vignes ne sont alors plus taillées ni attachées à la main ; à la place, des tracteurs équipés de couteaux rotatifs passent dans les rangs et rabattent les ceps des deux côtés. Schäfer explique que cela permet de réduire la charge de travail de 180 à 70 heures par hectare et par an. La méthode est éprouvée, mais elle comporte des risques car le rendement devient plus difficile à maîtriser.

La filière a déjà connu des crises par le passé. Le père de Schäfer se souvient du scandale du glycol en 1985, lorsque la demande s’est effondrée et que les négociants ont tenté de regagner la confiance du public avec des slogans publicitaires. Plus tard est venue une phase de reprise de la demande, notamment pour le rouge et le Dornfelder. Mais cette fois-ci, la situation est différente : les coûts continuent d’augmenter tandis que les ventes faiblissent et que les vins importés bon marché pèsent encore davantage sur le marché.

Schäfer affirme que chez lui tout est « cousu au fil blanc ». Au cours des 15 dernières années, il a presque doublé sa surface grâce au fermage et l’a portée à environ 500 hectares. Il s’est aussi très tôt tourné vers des cépages résistants aux maladies fongiques (PIWI), car ils nécessitent moins de produits phytosanitaires et sont moins coûteux à produire que les vignes traditionnelles. Mais même cet avantage sur les coûts ne lui suffit désormais plus pour résister à la chute des prix.