vinetur

Les viticulteurs californiens peinent à vendre leurs raisins après une baisse de la demande de 20 %

De nombreux vignobles ont commencé les vendanges sans contrat, avec moins de pouvoir de négociation sur les prix et moins de débouchés pour les excédents de raisins.

mardi 22 septembre 2026



Les producteurs de raisins de cuve californiens peinent à trouver des acheteurs pour la récolte de cette année, la demande de vin s'affaiblissant et le marché faisant face à davantage de raisins que les caves ne veulent en acheter.

Selon The Associated Press, la consommation de vin en Californie a baissé de plus de 20 % au cours des cinq dernières années. Ce recul a tiré les prix du raisin vers le bas et a laissé de nombreux producteurs entrer en vendanges sans contrat, une situation inhabituellement difficile dans un secteur qui dépend souvent d'accords conclus à l'avance entre vignobles et caves.

Le problème survient à un moment clé de la saison de croissance. Les vendanges sont le moment où les vignobles doivent écouler rapidement leur production, car les raisins ne peuvent pas rester indéfiniment sur la vigne une fois arrivés à maturité. Sans acheteurs déjà en place, les producteurs ont moins de levier dans les négociations sur les prix et davantage d'incertitude quant à la part de leur récolte qui sera vendue.

Le ralentissement reflète un déséquilibre entre l'offre et la demande qui se construit à mesure que les caves s'adaptent à des ventes plus faibles. Quand le vin circule plus lentement dans les magasins, les salles de dégustation et les circuits de distribution, les producteurs ont moins de raisons de s'engager sur d'importants achats de raisins. Cette pression se répercute ensuite tout au long de la chaîne d'approvisionnement jusqu'aux agriculteurs, qui sont désormais confrontés à des rendements plus faibles après des années de hausse des coûts de la main-d'œuvre, de l'eau, du foncier et des intrants agricoles.

Les marchés d'exportation, qui peuvent parfois aider à absorber les excédents, s'avèrent eux aussi plus difficiles à exploiter. L'AP a rapporté que les droits de douane et la concurrence accrue d'autres régions viticoles rendent plus difficile pour les producteurs et les caves californiens de vendre à l'étranger. Cela réduit l'un des principaux débouchés qui pourrait autrement aider à atténuer la surabondance intérieure.

Pour l'ensemble de l'industrie des boissons, ce ralentissement compte car il pourrait façonner l'offre de raisins, les décisions de contrat et la tarification dans le secteur viticole au cours des prochains mois. Si les stocks restent élevés et que les caves

continuent d'acheter avec prudence, les producteurs pourraient subir davantage de pression pour accepter des prix plus bas, tandis que les producteurs et les distributeurs pourraient continuer à surveiller de près les engagements d'approvisionnement et la demande à l'export. Ces effets constituent des conséquences potentielles plutôt que des résultats acquis, mais ils envoient des signaux importants aux entreprises liées à la production et à la vente de vin.

Ce changement de marché montre aussi à quelle vitesse les conditions peuvent évoluer dans un secteur bâti sur une planification de long terme. Les propriétaires de vignobles prennent leurs décisions des années à l'avance, en plantant des surfaces et en gérant les vignes en fonction des récoltes futures. Mais la demande des consommateurs peut évoluer beaucoup plus vite. Quand les ventes ralentissent, il n'est pas facile pour les producteurs de réduire immédiatement la production, ce qui peut laisser le marché avec davantage de raisins que les acheteurs n'en veulent sur une saison donnée.

La tension actuelle intervient alors que de nombreuses entreprises du secteur viticole tentent déjà de s'adapter à l'évolution des habitudes de consommation. Certains consommateurs achètent moins de vin, tandis que d'autres se tournent vers d'autres niveaux de prix ou vers d'autres catégories de boissons alcoolisées. Pour les producteurs, cependant, la question immédiate est plus simple : trouver une cave disposée à prendre les raisins et à payer suffisamment pour couvrir le coût de leur production.

Le marché californien du raisin est depuis longtemps étroitement lié à la santé de l'industrie viticole américaine, si bien qu'une baisse de plus de 20 % de la consommation en cinq ans est significative. Elle ne touche pas chaque vignoble ni chaque région de la même manière, mais elle exerce une pression générale sur les producteurs qui dépendent de contrats réguliers et de prix stables pour maintenir la rentabilité de leurs exploitations.

À mesure que les vendanges se poursuivent, de nombreux agriculteurs sont contraints de composer avec un marché où la demande est plus faible, les prix plus bas et les débouchés pour leur récolte moins évidents. Le résultat est une saison difficile pour une industrie qui dépend du calendrier, des contrats et de ventes régulières, au moment même où ces conditions sont devenues plus difficiles à obtenir.