vinetur

La Nouvelle-Zélande a augmenté ses exportations de vin de 8 % à 306,2 millions de litres

La récolte 2026 plus faible a rapproché l’offre de la demande, ce qui pourrait durcir les discussions sur les prix sur des marchés premium clés.

vendredi 25 septembre 2026



La Nouvelle-Zélande a augmenté son volume d’exportation de vin de 8 % sur les 12 mois se terminant en juin, alors même que sa récolte 2026 a reculé d’environ 15 %, une combinaison qui laisse entrevoir un équilibre plus tendu entre l’offre et la demande dans l’un des pays exportateurs de vin importants au monde.

Selon le rapport annuel de New Zealand Winegrowers, le volume exporté est passé à 306,2 millions de litres, contre 288,8 millions de litres un an plus tôt. La valeur des exportations a atteint 2,108 milliards de NZ $, en légère hausse par rapport à 2,10 milliards de NZ $ l’année précédente.

Les chiffres montrent que la Nouvelle-Zélande a continué d’augmenter ses expéditions à l’étranger malgré ce que les dirigeants du secteur ont décrit comme un environnement difficile pour les producteurs de vin, en Nouvelle-Zélande comme à l’étranger. New Zealand Winegrowers a indiqué que ses vins continuaient de mieux se comporter que la catégorie vin dans son ensemble sur des marchés clés, ce qui, selon le groupe, renforce la confiance dans les perspectives à long terme du secteur.

Les gains à l’exportation sont intervenus alors que le millésime 2026 du pays a donné une récolte plus faible d’environ 440.000 tonnes, en baisse de 15 % par rapport à l’année précédente. New Zealand Winegrowers a indiqué que la récolte plus faible avait rapproché la production de la demande actuelle du marché et soutient l’objectif du secteur d’une croissance durable à long terme.

Pour l’industrie des boissons, ces chiffres comptent au-delà du seul marché vinicole intérieur néo-zélandais. Le pays est un fournisseur clé sur de nombreux marchés du vin premium, et une année d’exportations en hausse accompagnée d’une récolte plus faible pourrait influer sur les attentes d’offre, les discussions sur les prix et les négociations de contrats des importateurs, distributeurs et détaillants qui dépendent des vins néo-zélandais.

Le rapport proposait aussi un point de comparaison en termes d’échelle avec l’Australie, principal concurrent régional de la Nouvelle-Zélande. L’Australie a exporté 598 millions de litres de vin sur la même période de 12 mois, pour une valeur de 2,30 milliards de dollars australiens, soit environ 2,86 milliards de NZ $. Le volume exporté de l’Australie était presque le double de celui de la Nouvelle-Zélande, mais les résultats

néo-zélandais ont de nouveau mis en évidence la force de son positionnement à plus forte valeur ajoutée sur les marchés étrangers.

Fabian Yukich, président de New Zealand Winegrowers, a déclaré que le dernier rapport montrait un secteur qui continuait de s'adapter plutôt que de rester immobile. Il a dit que l'industrie mondiale du vin avait traversé une année difficile, mais que les producteurs néo-zélandais étaient restés résilients. Il a également dit que les viticulteurs et les domaines vinicoles procédaient à des ajustements et que le secteur avançait vers une assise plus équilibrée.

La récolte plus faible sera probablement suivie de près par les acheteurs sur les marchés export. Une réduction de la taille de la récolte ne signifie pas automatiquement des pénuries, surtout si des stocks restent disponibles, mais elle peut changer le ton des discussions commerciales si la demande à l'étranger se maintient. C'est particulièrement pertinent sur un marché où les vins néo-zélandais, notamment le Sauvignon Blanc et le Pinot Noir, sont souvent positionnés sur des segments plus chers.

Anishka Jelicich, qui a pris ses fonctions de directrice générale en juillet, a déclaré que la nouvelle stratégie de l'organisation est axée sur le soutien aux viticulteurs et aux domaines viticoles grâce à l'information, à la défense de leurs intérêts et à une aide concrète afin qu'ils puissent prendre des décisions bien informées. Elle a dit que l'objectif est de renforcer le secteur sur le long terme et de l'aider à rester compétitif.

Le rapport paraît à un moment où les producteurs de vin de plusieurs pays font face à une demande des consommateurs plus faible, à l'évolution des habitudes de consommation, à des pressions sur les coûts et à des conditions économiques inégales sur les principaux marchés. Dans ce contexte, la capacité de la Nouvelle-Zélande à augmenter son volume exporté tout en maintenant la valeur des exportations au-dessus de 2,1 milliards de NZ $ se distingue comme un signe de stabilité relative, même si la hausse de valeur a été modeste.

Les derniers chiffres suggèrent aussi que les producteurs néo-zélandais cherchent à éviter les déséquilibres plus profonds qui ont touché certaines parties du commerce mondial du vin, où la surproduction a pesé sur les prix et contraint les entreprises à réduire la voilure. En rapprochant la production de la demande actuelle, le résultat de

la récolte 2026 pourrait aider le secteur à protéger ses marges et à réduire le risque de stocks excédentaires, même si beaucoup dépendra de l’évolution de la demande l’année prochaine.

Pour les exportateurs et les acheteurs de boissons, le principal message est que la Nouvelle-Zélande reste un acteur actif et résilient du commerce international du vin, mais avec une récolte plus serrée qui pourrait redessiner les conditions d’approvisionnement à mesure que le marché absorbe le millésime 2026.