vinetur

Les exportations mondiales de vin en vrac ont reculé de 10,3 % sur un an jusqu’en mars 2026

La valeur exportée a reculé de 11,8 %, poussant les producteurs à chercher de nouveaux marchés, de nouveaux formats et des modèles d’approvisionnement plus robustes avant Amsterdam

lundi 5 octobre 2026



Les exportations mondiales de vin en vrac ont reculé au cours des 12 mois clos en mars 2026, et producteurs comme acheteurs sont à la recherche de nouveaux marchés, de nouveaux formats et de modèles d'approvisionnement différents à l'approche de l'édition de cette année de la World Bulk Wine Exhibition à Amsterdam.

Dans une mise à jour du marché publiée le 28 septembre, l'Unione Italiana Vini a indiqué que les volumes de vin en vrac exportés avaient baissé de 10,3 % entre avril 2025 et mars 2026, tandis que la valeur des exportations reculait de 11,8 %. Les chiffres, cités de Del Rey Analysts of Wine Markets, montraient aussi que le prix moyen se maintenait près de 0,78 € le litre.

Ces données pointent vers un marché sous pression, les fournisseurs cherchant à s'adapter à l'affaiblissement des flux commerciaux et à l'évolution des habitudes de consommation. Selon le rapport de l'association italienne du vin, ce ralentissement pousse les entreprises à revoir leur positionnement sur le vin en vrac, la manière dont elles gèrent la logistique et la rapidité avec laquelle elles peuvent répondre aux évolutions de la demande. Pour l'ensemble du secteur des boissons, la baisse de la valeur et le faible prix moyen peuvent aussi signaler une demande plus atone dans le segment du vrac, un facteur susceptible d'influer sur la manière dont exportateurs et embouteilleurs renégocient volumes, formats de conditionnement et conditions d'approvisionnement.

Le contexte commercial servira de cadre aux discussions lors de la 18e World Bulk Wine Exhibition, prévue les 30 novembre et 1er décembre à Amsterdam. L'événement, organisé par Vinexposium, devrait réunir producteurs, importateurs, distributeurs et acheteurs. En parallèle des rendez-vous d'affaires, le programme comprend des conférences, des tables rondes et des master classes consacrées à l'avenir du marché mondial du vrac, à la rentabilité, à la résilience des entreprises et aux moyens de créer davantage de valeur grâce au branding, à l'emballage et à la présentation des produits.

L'Unione Italiana Vini a indiqué que l'analyse de marché avait été publiée dans le numéro 30/2026 de Il Corriere Vinicolo en avant-première du rendez-vous d'Amsterdam. L'article relie les chiffres plus faibles des exportations aux choix stratégiques que les entreprises sont appelées à présenter lors de l'événement,

notamment la manière de diversifier l’offre de produits et les marchés où chercher de la croissance hors des destinations traditionnelles.

L’Italie reste un acteur majeur du commerce de vrac, même si les flux globaux se contractent. Au cours des 12 mois clos en mars 2026, l’Espagne a été le premier fournisseur de l’Italie en vin en vrac, avec environ 109,5 millions de litres, selon le rapport. La France a suivi avec environ 20,2 millions de litres. L’Italie est également restée parmi les trois premiers exportateurs de vin expédié dans des contenants de plus de 10 litres, tant en volume qu’en valeur, ce qui souligne son rôle toujours central dans le commerce international en grand format.

Le rapport souligne aussi des segments où les opérateurs voient encore des marges de progression. Parmi eux figurent les vins blancs et les vins de cépage, ainsi que les emballages bag-in-box et les catégories sans alcool ou à faible teneur en alcool. L’intérêt porté à ces segments suggère que les producteurs cherchent à dépasser la partie la plus sensible au prix du marché du vrac et à aligner l’offre sur une demande qui évolue selon les circuits, les occasions et la géographie.

De nouveaux débouchés géographiques font également partie de cette stratégie. Caterina Tucci, citée dans le rapport de la filière, a indiqué que l’identification d’acheteurs qualifiés en Afrique de l’Ouest, en Asie et en Europe centrale figure parmi les priorités de l’édition 2026 du salon. Cette recherche reflète un effort plus large visant à réduire la dépendance à l’égard des marchés matures, où la demande a ralenti et où la concurrence sur les prix s’est intensifiée.

Vinexposium ajoute aussi de nouvelles fonctionnalités au salon cette année. L’édition 2026 comprendra un espace de discussion au centre de la zone d’exposition, conçu comme un lieu d’échange entre les acteurs du marché. Le 29 novembre, la veille de l’ouverture du salon, se tiendra également l’International Bulk Wine Competition.

Le tableau qui se dessine à l’approche d’Amsterdam est celui d’un marché toujours vaste et mondial, mais qui fonctionne avec des marges plus serrées et moins d’élan. Alors que les volumes et les valeurs exportés reculent tous deux et que les prix moyens restent bas, les entreprises de toute la chaîne d’approvisionnement du vin abordent les derniers mois de 2026 sous la pression de trouver des acheteurs dans de nouvelles

régions, d’adapter les formats à la demande actuelle et de défendre la rentabilité dans un segment où la seule taille offre moins de protection qu’auparavant.