vinetur

Les expéditions mondiales de vin ont fortement reculé au premier semestre 2026

La valeur des exportations a moins baissé que les volumes, les prix moyens s’étant redressés après la chute de fin 2025 liée aux droits de douane américains.

jeudi 1 octobre 2026



Le commerce international du vin s’est affaibli au premier semestre 2026 par rapport aux six mois précédents, les expéditions ayant reculé davantage en volume qu’en valeur, selon une présentation de Del Rey AWM lors de la réunion d’automne de l’Observatoire du vin de l’UE.

L’analyse du marché met en évidence un secteur toujours sous pression, mais qui ne montre plus la même dégradation des prix observée à la fin de l’an dernier. Del Rey AWM a indiqué que les prix moyens s’étaient redressés au premier semestre, atténuant l’effet de la baisse des volumes expédiés sur les recettes d’exportation et laissant entrevoir un environnement commercial plus stable que celui qui a suivi le choc tarifaire aux États-Unis au second semestre 2025.

La société a indiqué qu’une grande partie de la baisse des prix fin 2025 était liée à la réaction du marché à la hausse des droits de douane américains, la France figurant parmi les pays les plus touchés. Au premier semestre 2026, cette pression sur les prix semble s’être atténuée. Le résultat, selon la présentation, a été une performance commerciale restée négative dans l’ensemble, mais moins sévère en valeur qu’en volumes physiques.

Les six premiers mois de l’année ont été marqués par une baisse des expéditions de vin en vrac et par un recul des recettes tirées de ce segment. Del Rey AWM a attribué ce changement en partie à des récoltes plus courtes dans la plupart des pays producteurs. Avec moins de vin disponible, les exportations de vrac ont été sous pression. Dans le même temps, la hausse des prix et l’affaiblissement de la demande ont accentué le ralentissement, limitant l’activité d’achat sur plusieurs grands axes commerciaux.

Cet effet était visible au sein de l’Union européenne, où le commerce intra-UE du vin a été touché par le même mélange d’offre plus serrée, de prix en hausse et de demande plus faible. La présentation a également identifié les exportations du Canada vers les États-Unis comme un point faible. Les fournisseurs de longue distance ont eux aussi été touchés, notamment le Chili et la Nouvelle-Zélande, dont les expéditions vers les principaux marchés importateurs ont reculé au cours du semestre.

La tendance du premier semestre suggère que le marché mondial du vin continue de s’ajuster après une période volatile combinant chocs de politique commerciale et contraintes d’offre. Fin 2025, les producteurs et exportateurs ont dû réagir non seulement aux changements tarifaires aux États-Unis, mais aussi aux corrections de prix qui ont suivi. Début 2026, ces ajustements semblent être entrés dans une phase plus stable, même si le contexte général est resté difficile.

La présentation de Del Rey AWM établissait une nette distinction entre les catégories de vin. Les vins tranquilles en bouteille ont enregistré un repli plus marqué que les vins effervescents au premier semestre. Le vin effervescent, en revanche, est parvenu à enregistrer une certaine croissance en valeur, soutenue par le redressement des prix moyens. Autrement dit, le segment a pu générer davantage de chiffre d’affaires sans afficher la même vigueur dans les volumes expédiés que lors des périodes de marché plus porteuses.

La meilleure performance du vin effervescent prolonge une tendance de fond identifiée par la société. Au fil du temps, les vins effervescents ont surperformé les autres catégories de vin dans le commerce international, selon la présentation. Cette tendance est devenue plus marquée à mesure que les producteurs de vins tranquilles font face à une demande plus faible et à une pression accrue sur les volumes dans les principaux marchés de destination.

Le contraste entre les catégories importe, car il met en lumière un changement dans la manière dont les consommateurs et les importateurs réagissent à la hausse des prix et à une offre plus tendue. Lorsque la demande globale faiblit, les produits à l’identité de marque plus forte ou au positionnement plus résilient peuvent mieux préserver leur valeur que les catégories plus larges de vins tranquilles. Del Rey AWM n’a pas fourni de chiffres détaillés pays par pays dans le résumé diffusé à l’issue de la réunion, mais ses commentaires indiquent que la composition des catégories joue un rôle plus important dans la performance commerciale.

Les chiffres du premier semestre signalent aussi une faiblesse persistante du vin en vrac, qui est souvent plus exposé aux variations de la taille des récoltes, des niveaux de stocks et de la concurrence sur les prix. Lorsque les pays producteurs connaissent

des récoltes plus faibles, la disponibilité du vrac a tendance à se resserrer rapidement. Cela peut faire monter les prix, mais aussi réduire les volumes échangés et faire baisser le mouvement total sur les circuits d'exportation. Dans un marché où la demande s'affaiblit déjà, cette combinaison peut entraîner une baisse des volumes sans augmentation correspondante des recettes.

Pour les exportateurs européens, la présentation suggère que l'environnement commercial est devenu moins instable qu'à la fin de l'an dernier, mais pas encore assez solide pour soutenir un redressement généralisé. Pour les fournisseurs hors d'Europe, en particulier ceux qui expédient sur de plus longues distances, la pression exercée par la faiblesse de la demande semble renforcée par l'exposition au fret et par des achats plus sélectifs sur les marchés de destination.

Les exportations canadiennes plus faibles vers le marché américain s'inscrivent dans la même tendance. Les États-Unis restent l'une des destinations les plus importantes au monde pour le vin, et les changements de droits de douane, de prix et de demande des consommateurs peuvent rapidement toucher les pays fournisseurs. L'évaluation de Del Rey AWM indique que ces effets étaient encore visibles au premier semestre 2026, même si les prix commençaient à se redresser après la perturbation précédente.

La présentation a présenté 2026 comme une année de stabilisation plutôt que comme une année de fort rebond. Cela reflète un commerce international du vin qui se contracte encore dans certains domaines, mais qui ne connaît plus la même baisse généralisée des prix qui avait marqué le second semestre 2025. Concrètement, le secteur doit composer avec moins de vin à expédier, des prix plus fermes et des acheteurs plus prudents qu'auparavant.

Ces conditions produisent un marché inégal. Le vin effervescent montre une plus grande résilience. Le vin tranquille en bouteille est sous plus forte pression. Le vin en vrac est contraint par des récoltes plus courtes et une demande plus faible. Le commerce intra-européen a ralenti, et les exportateurs d'Amérique du Nord, d'Amérique du Sud et d'Océanie ressentent eux aussi l'impact dans leurs expéditions vers les principaux marchés. L'analyse de Del Rey AWM pour le premier semestre suggère que le secteur s'est éloigné de la phase la plus brutale de la perturbation des prix, mais n'est pas encore entré dans une période de croissance durable.