vinetur

Les prix du vin en vrac français montent tandis que les volumes échangés chutent lors de la nouvelle campagne

Les données de FranceAgriMer pointent des approvisionnements plus serrés en rouges et blancs après une récolte plus faible, ce qui accentue la pression sur les bouteilles d’entrée de gamme.

mercredi 7 octobre 2026



Le marché français du vin en vrac a ouvert la campagne 2026/27 sur des volumes échangés en baisse et des prix en hausse, selon la note de marché de septembre de FranceAgriMer publiée le 1er octobre, un signal qui pourrait ensuite exercer une pression haussière sur les prix des vins d'entrée de gamme et compliquer les négociations dans l'ensemble du secteur de la distribution de boissons.

Les données couvrent les six premières semaines de la nouvelle campagne viticole, qui débute début août, et suivent les contrats de vin en vrac signés entre producteurs ou coopératives et négociants avant la mise en bouteille. Dans cette phase initiale, les volumes de vins rouges et blancs ont fortement reculé dans plusieurs segments, tandis que les prix ont le plus nettement progressé pour les rouges. Les chiffres de FranceAgriMer, cités par Vinabox, montrent que les ventes de vin rouge Vin de France en vrac ont atteint 26 667 hectolitres, en baisse de 44 %, avec un prix moyen de 60 € par hectolitre, en hausse de 13 %. Les vins rouges IGP, pour Indication géographique protégée, ont atteint 48 408 hectolitres, en baisse de 30 %, tandis que leur prix moyen a progressé de 9 % à 95 € par hectolitre.

Les vins blancs ont eux aussi enregistré des volumes plus faibles. Le Vin de France blanc a reculé de 36 % à 22 656 hectolitres, avec un prix moyen en léger repli de 1 % à 79 € par hectolitre. L'IGP blanc a chuté de 37 % à 36 672 hectolitres, tandis que le prix moyen a augmenté de 9 % à 116 € par hectolitre. Le rosé a constitué la principale exception. Le rosé Vin de France a progressé de 45 % en volume à 51 013 hectolitres, avec un prix moyen en hausse de 2 % à 66 € par hectolitre. Le rosé IGP a augmenté de 5 % en volume à 69 588 hectolitres, tandis que son prix moyen a reculé de 1 % à 80 € par hectolitre.

Ces mouvements indiquent un marché où l'offre est plus tendue pour les rouges et une partie du segment des blancs, mais plus confortable pour le rosé. Concrètement, le vin en vrac est un repère de prix clé pour les vins largement vendus, en particulier les produits d'entrée de gamme et de milieu de gamme. Lorsque les prix du vrac des rouges et des blancs augmentent à la sortie du chai, les détaillants et les distributeurs de boissons peuvent ensuite subir une pression tout au long de la chaîne, même si toute hausse en rayon n'est pas automatique et dépend souvent de négociations retardées et difficiles avec les grandes enseignes de la distribution.

FranceAgriMer a relié ce resserrement du marché à une récolte 2026 plus faible. La note cite une estimation Agreste au 1er septembre qui évaluait la production viticole française de 2026 à 34 millions d'hectolitres, en baisse de 6 % par rapport à 2025 et de 17 % sous la moyenne 2021-2025. L'agence a attribué ce recul à la fois à la réduction de la superficie viticole, y compris les arrachages et les parcelles abandonnées, et à des rendements faibles provoqués par la sécheresse et les fortes chaleurs de l'été.

Ce contexte aide à expliquer pourquoi moins de vin change de mains en vrac alors que les prix augmentent. Avec moins de volumes disponibles et des acheteurs qui doivent toujours sécuriser leurs approvisionnements pour leurs gammes, la concurrence semble plus forte dans la catégorie des rouges, où les plus fortes pertes de volume ont été enregistrées. Le rosé a évolué différemment, avec davantage de vin disponible et aucune hausse comparable des prix.

La note de FranceAgriMer a également dressé un tableau contrasté des exportations françaises de vin sur les sept premiers mois de 2026. De janvier à juillet, la France a exporté 7,36 millions d'hectolitres d'une valeur de 6,48 milliards d'euros, en baisse de 2 % à la fois en volume et en valeur par rapport à un an plus tôt. Le prix moyen est resté stable à 8,81 € par litre. FranceAgriMer a indiqué que l'environnement international reste perturbé mais semble se stabiliser.

Les États-Unis ont montré un rebond partiel. Les exportations en volume vers les États-Unis ont atteint 1,13 million d'hectolitres, en hausse de 5 %, mais leur valeur a reculé de 6 %. L'amélioration des volumes est intervenue après ce que FranceAgriMer a décrit comme un marché 2025 fortement perturbé par les droits de douane, mais la reprise s'est faite à des prix plus bas, le prix moyen ayant chuté de 11 %. Les exportations de Champagne vers les États-Unis ont diminué de 3 % en volume.

Le Royaume-Uni a été l'un des marchés les plus dynamiques. Les volumes exportés y ont augmenté de 8 % et la valeur de 4 %. Les vins effervescents ont progressé de 13 %, tandis que les Crémants et autres vins effervescents d'origine protégée hors Champagne ont bondi de 37 %. Malgré cela, les volumes restaient inférieurs aux niveaux de 2020.

L’Allemagne s’est encore affaiblie, avec des exportations en baisse de 8 % en volume et de 10 % en valeur dans ce que FranceAgriMer a qualifié de marché durablement atone. Le Champagne a été l’une des rares catégories positives sur ce marché, avec une hausse de 16 % en volume. L’Asie est restée une région en repli, tirée vers le bas par la Chine et la Corée du Sud. La Belgique et les Pays-Bas ont également reculé, de 8 % et 7 % en volume. Les marchés plus modestes ont apporté un certain soutien, notamment le Danemark, en hausse de 6 %, et Singapour, en hausse de 16 %.

Vinabox a également souligné que certaines couvertures étrangères de la note de FranceAgriMer donnaient une lecture différente des données. La publication a indiqué que le document original ne permettait pas d’affirmer que la production viticole française était stable, que la consommation intérieure augmentait ou que la demande asiatique portait les exportations. Selon la note, aucun nouveau chiffre de consommation n’a été publié ce mois-ci, l’estimation de la production était en baisse et les exportations vers l’Asie reculaient.

Les importations vers la France ont également diminué, en particulier pour le vin espagnol en vrac bon marché. Sur les sept premiers mois de 2026, les importations françaises de vin ont reculé de 17 % en volume à 2,78 millions d’hectolitres et de 8 % en valeur à environ 470 millions d’euros. Les achats de vrac espagnol de gros volume ont baissé de 23 %, à leur niveau le plus bas pour cette période depuis 2009, avec un prix moyen d’environ 0,71 € par litre.

Les expéditions italiennes vers la France ont été globalement plus stables, avec des volumes en hausse de 1 %, mais ce total masquait une évolution contrastée. Le vin italien en vrac de gros volume a reculé de 12 %, tandis que les importations de vins effervescents ont augmenté de 17 %, portées par une hausse de 29 % du Prosecco. Cela montre que la demande française pour certains vins effervescents importés reste solide, même si le commerce des vins tranquilles s’affaiblit.

Pour le secteur des boissons, le marché du vrac est suivi de près car il donne souvent le ton des évolutions futures des prix des vins embouteillés vendus en supermarchés, dans les circuits spécialisés et dans la restauration. La hausse des prix du vrac pour les rouges et les blancs IGP, en particulier dans de grandes zones d’approvisionnement

comme le Languedoc-Roussillon, pourrait entraîner des tensions sur les coûts dans les gammes de vins basiques et de milieu de gamme au cours des prochains mois. Cela peut compter non seulement pour les rayons vin, mais aussi pour la planification plus large des catégories, les enseignes arbitrant souvent entre budgets promotionnels et objectifs de marge sur les vins, les bières et les spiritueux. Dans le même temps, une offre de rosé plus abondante pourrait contribuer à maintenir cette catégorie à un niveau de prix plus stable que les rouges.

Les chiffres de FranceAgriMer comparent les évolutions actuelles à la campagne 2024/25, selon le compte rendu de Vinabox sur la note. Même dans ce contexte, le contraste entre les couleurs était marqué. Les rouges ont subi la contraction la plus nette de l’offre et la plus forte hausse des prix. Les blancs ont eux aussi vu leurs volumes reculer, mais les évolutions de prix étaient plus contrastées. Le rosé se distinguait avec davantage de produit disponible et peu de signes de tension sur les prix.

La nouvelle campagne a commencé à un moment où la filière viticole française faisait déjà face à une production plus faible, à une demande export inégale et à des flux d’importation en évolution. Le résultat, du moins pour l’instant dans le commerce de vrac, est un marché où moins de vin est disponible dans plusieurs grandes catégories et où les acheteurs paient davantage pour en sécuriser une partie. Reste à savoir si cela se traduira par des prix de détail plus élevés pour les consommateurs, ce qui dépendra de la durée du resserrement actuel de l’offre et de la vigueur avec laquelle les distributeurs résisteront à la répercussion de ces hausses.