vinetur

Le recul du vin en Oregon entraîne la fermeture de 110 vignobles et domaines

Les producteurs abordent les vendanges après une baisse de 25 % de la production de raisin, à laquelle s’ajoute un recul de 16 % des ventes de vin.

mercredi 7 octobre 2026



Alors que les équipes parcourent les vignobles de l’Oregon pour les vendanges de cette année, de nombreux producteurs se retrouvent au cœur d’un ralentissement du marché qui a réduit la production et les ventes, et contraint des dizaines d’entreprises à fermer.

Oregon Public Broadcasting rapporte que la filière viticole de l’État traverse une vaste phase de correction après une baisse de 25 % de la production de raisin en 2025 et un recul de 16 % des ventes de vin, selon le recensement 2025 des vignobles et domaines de l’Oregon. L’an dernier, 110 vignobles et domaines ont fermé dans l’État.

Ce ralentissement intervient à l’un des moments les plus importants de l’année pour les producteurs. Dans les Dundee Hills, le propriétaire de vignobles Paul Durant a déclaré à OPB que la récolte de pinot noir de cette année à Red Ridge Farms semblait saine, mais que le climat économique autour de l’exploitation avait nettement changé. Selon lui, la filière n’avait encore jamais connu un ralentissement de cette ampleur.

Contrairement au repli provoqué par la récession de 2008, le recul actuel ne semble pas avoir de cause unique. Les producteurs font face à une combinaison de perturbations commerciales, d’évolution des habitudes de consommation, de surproduction et de hausse des coûts d’exploitation.

L’un des chocs les plus nets vient du Canada, un marché d’exportation majeur. OPB rapporte que les régies des alcools canadiennes ont retiré les vins américains des rayons en réaction aux droits de douane américains entrés en vigueur l’an dernier. En conséquence, les exportations de vin de l’Oregon vers le Canada ont chuté de 83 %.

Dans le même temps, les producteurs affirment que la demande s’affaiblit depuis des années, en particulier chez les jeunes consommateurs. De plus en plus de buveurs optent pour des boissons sans alcool, tandis que le cannabis est devenu une autre alternative à l’alcool. Certains propriétaires de domaines évoquent également la généralisation des médicaments amaigrissants GLP-1, qui peuvent réduire l’appétit et, dans certains cas, l’envie de boire.

La filière doit aussi composer avec l’évolution du débat de santé publique sur l’alcool. OPB rappelle qu’en 2023, l’Organisation mondiale de la santé a qualifié l’alcool de « substance toxique et psychoactive », accentuant la pression sur la consommation. Cette prise de position est intervenue après des années de débats autour d’affirmations antérieures selon lesquelles une consommation modérée de vin pourrait avoir des effets bénéfiques sur la santé. Ces affirmations ont ensuite été contestées par des chercheurs, qui ont estimé que les différences de mode de vie et de revenus avaient souvent été négligées.

L’offre est devenue un autre problème. La superficie du vignoble de l’Oregon a considérablement augmenté au cours des deux dernières décennies. Selon OPB, l’État comptait 480 vignobles au tournant du millénaire, d’après les chiffres de l’Oregon State University. Il en compte aujourd’hui plus de deux fois plus. Face à la baisse du nombre de consommateurs de vin, cette expansion a entraîné une offre de raisin bien supérieure à la demande.

Les producteurs ont réagi de manière à montrer comment le ralentissement, au-delà des chiffres de vente, influe désormais sur les décisions de production. Certains raisins ne sont pas vendangés. Certains vignobles ont été entièrement arrachés. Durant a expliqué à OPB qu’il réduisait la quantité de raisin produite par acre en taillant plus sévèrement en hiver, faisant passer les rendements d’environ 4 tonnes par acre à près de 3 tonnes. Cette méthode consiste à réduire le nombre de bourgeons laissés sur chaque cep, ce qui limite la production et peut aussi améliorer la qualité.

À Red Ridge Farms, Durant prévoit de récolter environ 350 tonnes de raisin cette saison. Il a indiqué qu’environ 80 tonnes seraient vinifiées par le domaine, tandis que le reste devrait être vendu à des acheteurs de longue date. Il a déclaré à OPB croire que ces relations perdureront, notamment parce qu’il est prêt, si nécessaire, à proposer des conditions de financement plus souples et parce que les acheteurs ont bâti leurs marques et leurs styles de vin autour de ses raisins.

Les domaines tentent également d’adapter leur gamme de produits et leur stratégie commerciale. Durant a expliqué qu’il travaillait avec le Food Innovation Center de l’Oregon State University sur une boisson pétillante à base de pinot noir et de

chardonnay, qui ne serait pas fermentée et s'apparenterait plutôt à une boisson pétillante au raisin. Il cherche aussi de nouveaux débouchés à l'export, notamment au Brésil, où, selon lui, le pinot noir de l'Oregon suscite de l'intérêt.

Les producteurs changent aussi leur façon de trouver des clients. Durant a déclaré qu'il ne suffisait plus de compter sur une salle de dégustation dans la Willamette Valley. Les domaines se déplacent avec leurs produits, participent à des événements et cherchent à rencontrer les consommateurs en dehors des circuits traditionnels de l'œnotourisme.

Ces tendances ne concernent pas seulement le vin. La filière brassicole de l'Oregon subit bon nombre des mêmes pressions, même si, selon la plupart des observations, leur impact a été moins sévère jusqu'à présent. La Brewers Association indique que la production de bière artisanale aux États-Unis a chuté de plus de 5 % l'an dernier. En Oregon, plusieurs marques de bière bien connues ont rencontré de graves difficultés ou cessé leur activité, notamment Rogue Ales, Upright Brewery et Culmination Brewing, selon OPB.

Lisa Allen, présidente de l'Oregon Brewers Guild, a déclaré à OPB que l'Oregon n'avait pas connu la même forte baisse que le marché national et que le secteur brassicole de l'État résistait relativement bien. Les brasseries s'adaptent néanmoins de manière assez similaire aux domaines viticoles. À Heater Allen, à McMinnville, l'entreprise a organisé des soirées artisanales, des concerts, des jeux de société, des quiz et des événements de résolution de puzzles chronométrée afin d'attirer des visiteurs qui ne viennent pas forcément uniquement pour la bière, a-t-elle expliqué.

Les brasseries élargissent également leur offre. Allen a indiqué à OPB que beaucoup ajoutaient des options sans alcool, du kombucha et des eaux houblonnées pour attirer des consommateurs dont les habitudes de consommation ont changé. Cette évolution témoigne d'une transformation plus générale du secteur des boissons, où les producteurs sont contraints de repenser à la fois leur offre et leur gamme de produits face au recul de la consommation d'alcool. Pour le vin, la bière et les autres boissons, l'expérience de l'Oregon montre que même les régions haut de gamme ne sont pas à l'abri d'une baisse de la demande, des préoccupations sanitaires et des chocs commerciaux, et que ces pressions peuvent imposer des changements depuis les

vignobles et les brasseries jusqu’aux exportations et à la stratégie des salles de dégustation.

Les vendanges se poursuivent dans l’État dans ce contexte. Les producteurs ont encore des raisins à récolter, des contrats à honorer et des visiteurs à attirer. Mais les dernières données du recensement et la fermeture de 110 vignobles et domaines montrent que la filière viticole de l’Oregon traverse une période de réajustement difficile alors même que ses terres produisent la prochaine récolte.