vinetur

Le marché californien du vin reste excédentaire malgré une récolte qui pourrait être la plus faible depuis 30 ans

Selon Ciatti, la faiblesse de la demande, le crédit plus difficile d’accès et les retards de paiement incitent les acheteurs à la prudence après deux petites récoltes.

vendredi 9 octobre 2026



Le marché californien du vin reste sous pression, alors même que la récolte 2026 pourrait donner lieu à l'un des plus faibles volumes de vendange de ces dernières décennies, selon une note de marché publiée jeudi par le courtier Ciatti Company pour le mois d'octobre.

Le rapport indique que les vendanges sont dans leur phase finale et qu'elles ont eu jusqu'à six semaines d'avance dans certaines régions. Malgré cela, la production de l'État reste supérieure aux besoins actuels du marché, estime Ciatti, après deux récoltes déjà inférieures à 3,0 millions de tonnes en 2024 et 2025. La société ajoute que la récolte actuelle pourrait être la plus faible depuis 30 ans, mais que cette baisse de production n'a pas encore suffi à résorber les excédents.

Ce décalage incite les acheteurs à la prudence, tant sur le marché du raisin que sur celui du vin en vrac. Selon Ciatti, de nombreux acheteurs continuent de limiter leurs achats en raison d'une trésorerie fragile et d'un accès plus restreint au crédit. Le rapport relève également des retards de paiement généralisés, qui aggravent le resserrement du crédit dans l'ensemble de la filière.

L'offre reste donc disponible, mais les transactions sont lentes et de nombreux opérateurs cherchent à préserver leur trésorerie. Ciatti fait état de nombreux cas récents de cessions d'actifs et de saisies, alors que certaines entreprises peinent à rester solvables. La société ajoute qu'une reprise plus générale pourrait arriver trop tard pour certaines entreprises déjà en difficulté financière.

Cet avertissement dépasse le seul cadre de l'économie viticole, car le raisin et le vin en vrac sont des intrants essentiels pour l'ensemble de la filière. Lorsque les achats ralentissent, la pression peut s'étendre à toute la chaîne d'approvisionnement des boissons, des viticulteurs aux fournisseurs en passant par les domaines, et fragiliser davantage les entreprises qui dépendent de ventes régulières et de paiements ponctuels pour financer leur activité.

L'analyse de Ciatti met en lumière un problème qui caractérise le secteur viticole californien depuis une grande partie des deux dernières années : une baisse de la production ne suffit pas à résorber rapidement un déséquilibre des stocks lorsque la demande des consommateurs est faible et que les acheteurs ne veulent pas ou ne

peuvent pas constituer de stocks supplémentaires. Selon la société, le marché reste excédentaire au regard des besoins actuels, malgré la petite récolte.

Le rapport laisse toutefois entendre que la situation pourrait commencer à évoluer, quoique modestement. Ciatti dit avoir relevé plusieurs premiers signes positifs sur le marché, sans les détailler dans cet aperçu. La société décrit la période actuelle comme une possible transition prudente plutôt que comme un véritable retournement de tendance.

Cette prudence s'explique par l'importance des prochains mois. Selon Ciatti, la période de ventes au détail de vin conditionné, qui s'étend d'octobre à décembre, a commencé, tandis que la campagne d'achat de raisins pour 2027 commencera à se préciser après le passage à la nouvelle année. La société estime que les six prochains mois seront déterminants pour la demande de vin en vrac et de raisins en 2027 et, par conséquent, pour la santé financière de la filière.

Une saison des fêtes plus dynamique pourrait contribuer à réduire les stocks et à renforcer la confiance des domaines et des négociants. Mais si les ventes restent faibles, les viticulteurs et les fournisseurs de vin en vrac pourraient aborder 2027 sans réel soulagement face aux excédents actuels et à la pression persistante sur les prix, le fonds de roulement et le remboursement de la dette.

Le rapport laisse également entendre que l'incertitude modifie les comportements des deux côtés du marché. Les fournisseurs sont incités à proposer leurs vins et leurs raisins plus tôt, tandis que les acheteurs semblent faire connaître leurs besoins plus tardivement et de manière plus sélective. Ciatti a appelé les fournisseurs de vin en vrac à référencer les nouveaux vins disponibles du millésime 2026, en particulier les blancs, ainsi que les volumes restants du millésime 2025. La société a également encouragé les fournisseurs de raisins à signaler le plus tôt possible les volumes potentiellement disponibles pour 2027, afin de trouver plus rapidement des débouchés et d'apporter davantage de visibilité aux décisions agricoles.

Cette anticipation montre à quel point les marges de manœuvre de nombreux acteurs sont désormais réduites. Sur un marché plus favorable, les viticulteurs et les domaines disposent souvent de davantage de latitude pour attendre de meilleurs prix ou un

intérêt plus marqué des acheteurs. Dans le contexte actuel, toutefois, la combinaison des excédents, de la lenteur des ventes et du resserrement du crédit semble pousser les entreprises à privilégier la génération de trésorerie et la réduction des risques.

La Californie reste le principal bassin de production de vin des États-Unis ; la faiblesse persistante de ses marchés du raisin et du vin en vrac est donc suivie de près par l'ensemble du secteur des boissons. Si les domaines continuent de réduire leurs achats, les effets peuvent se répercuter sur la gestion des vignobles, le stockage, la mise en bouteille, le transport et le financement. Une amélioration de la demande, même progressive, pourrait alléger une partie de cette pression et contribuer à stabiliser un marché en difficulté depuis plusieurs saisons.

Pour l'heure, selon la dernière analyse de Ciatti, la filière doit toujours composer avec trop de vin, trop peu de liquidités et des achats dictés davantage par les contraintes financières que par le volume de la récolte de cette année. La transformation des premiers signes d'amélioration en reprise plus générale dépendra peut-être moins de la production viticole que des ventes au détail, de l'accès au crédit et de la capacité du marché à absorber les stocks d'ici 2027.