vinetur

Les exportations de vin néo-zélandais ont progressé de 6 %, à 306,2 millions de litres, sur l’année achevée en juin

Les recettes d’exportation ont atteint 2,108 milliards de dollars néo-zélandais, deuxième meilleur résultat annuel malgré une récolte en baisse de 15 %.

vendredi 9 octobre 2026



La filière viticole néo-zélandaise a accru ses exportations au cours des 12 mois clos en juin 2026, malgré une demande en berne et une récolte de raisins plus faible pour les viticulteurs et les domaines.

Selon le dernier rapport annuel de New Zealand Winegrowers, les volumes exportés ont atteint 306,2 millions de litres, contre 288,8 millions un an plus tôt. Sur la base de ces chiffres, la hausse s'établit à environ 6 %, même si le rapport publié par la filière l'a évaluée à 8 %. Les recettes d'exportation se sont élevées à 2,108 milliards de dollars néo-zélandais.

Le résultat de l'année achevée en juin est le deuxième plus élevé jamais enregistré dans le pays, a indiqué New Zealand Winegrowers. L'organisation a également précisé que les vins néo-zélandais continuaient de mieux résister que l'ensemble de la catégorie sur plusieurs marchés clés, ce qui laisse penser que les producteurs du pays ont conservé leurs parts de marché malgré la pression persistante sur la demande globale de vin.

Cette progression des exportations intervient dans une période difficile pour les producteurs de vin. La filière est confrontée à un ralentissement de la demande sur plusieurs marchés et à des évolutions des comportements des consommateurs qui modifient leurs habitudes d'achat. En réponse, viticulteurs et domaines adaptent leur production et leurs plans d'activité.

L'offre s'est également resserrée. Le millésime 2026 a produit environ 440 000 tonnes de raisins, soit une baisse de 15 % par rapport à l'année précédente, selon New Zealand Winegrowers. L'organisation a indiqué que cette récolte plus faible rapprochait la production de la demande du marché.

La combinaison d'une hausse des volumes exportés et d'une récolte moins abondante témoigne d'un marché qui reste actif, mais mieux équilibré que les années précédentes. Pour les producteurs, cela peut se traduire par une gestion plus rigoureuse des rendements dans les vignobles, des stocks et des ventes. Pour les acheteurs, notamment les importateurs et les distributeurs, ces derniers chiffres pourraient influer sur leur évaluation de la capacité de la Nouvelle-Zélande à approvisionner les grands marchés tout en préservant ses prix et son positionnement

de marque.

Le rapport ne détaille pas les résultats par destination dans les éléments publiés par wine.co.za, mais indique que les vins néo-zélandais ont continué de surperformer l'ensemble de la catégorie sur plusieurs marchés d'exportation importants. Ce constat est notable, car de nombreux pays producteurs de vin sont confrontés à un ralentissement de la demande mondiale, à la pression de l'inflation sur les dépenses des consommateurs et à l'évolution des préférences, qui touche aussi bien les vins de table que la concurrence dans l'ensemble du secteur des boissons.

Pour le secteur des boissons, les résultats à l'exportation de la Nouvelle-Zélande pourraient peser sur les choix concurrentiels dans les portefeuilles de vins et les plans d'achat des marchés où détaillants, grossistes et acteurs de l'hôtellerie-restauration comparent les approvisionnements de plusieurs pays. Une meilleure performance néo-zélandaise pourrait influer sur la manière dont les importateurs répartissent l'espace en rayon et les budgets promotionnels par rapport aux vins européens, australiens, sud-américains et sud-africains. Elle pourrait aussi entrer en ligne de compte dans les plans plus généraux des distributeurs qui gèrent vins, bières et spiritueux et doivent s'adapter à l'évolution de la demande dans les différentes catégories.

Les chiffres ont été publiés dans un article de wine.co.za, qui les attribue aux données du dernier rapport annuel de New Zealand Winegrowers. L'article indique que la valeur des exportations de la filière a atteint 2,108 milliards de dollars néo-zélandais, malgré un contexte difficile pour les producteurs de vin.

La récolte plus faible de 2026 pourrait également être suivie de près dans les mois à venir, car elle laisse entendre que les producteurs ne cherchent pas simplement à accroître les volumes dans un marché en repli. Une récolte moins abondante, mieux adaptée à la demande, peut contribuer à réduire la pression sur les stocks, mais aussi limiter la marge de manœuvre si la demande s'améliore plus vite que prévu sur les principaux marchés d'exportation.

Les derniers résultats mettent en évidence la situation contrastée de nombreuses filières viticoles : la demande à l'exportation n'a pas disparu, mais la croissance s'inscrit dans un contexte de consommation en baisse et de décisions de production

plus prudentes. En Nouvelle-Zélande, les données montrent que les exportations ont continué de progresser sur l’année achevée en juin, alors même que la filière réduisait son offre après une récolte nettement moins abondante.