vinetur

La récolte de raisins de cuve en Californie au plus bas depuis 1999

Les surfaces en production sont tombées à 510 000 acres en 2025, les faibles ventes et la hausse des coûts ayant poussé les viticulteurs à arracher des vignes.

samedi 10 octobre 2026



La filière viticole californienne réduit les surfaces de vignoble, absorbe des suppressions d’emplois et fait face à des difficultés financières croissantes, alors que la demande faiblit et que les coûts de production augmentent, selon des dirigeants du secteur et des articles examinés par The Food Institute.

La pression est d’autant plus importante que la Californie produit plus de 80 % du vin élaboré aux États-Unis. La contraction de la principale région viticole du pays peut avoir des répercussions bien au-delà des vignobles et des domaines : approvisionnement en raisins, valeur des terres agricoles, commandes d’emballages, stratégies des distributeurs et décisions d’investissement dans l’ensemble du secteur des boissons, y compris chez les entreprises qui vendent aussi de la bière, des spiritueux et de nouvelles catégories de boissons.

Les chiffres du secteur cités par The Food Institute montrent à quel point la situation a évolué. Le ministère américain de l’Agriculture a évalué à 510 000 acres les surfaces californiennes de raisins de cuve en production en 2025, contre 590 000 acres auparavant. Jeff Bitter, président d’Allied Grape Growers, a déclaré que la réduction des surfaces s’était accélérée depuis la fin de la pandémie. La récolte de 2025 s’est élevée à 2,6 millions de tonnes, soit le plus faible volume depuis 1999.

Cette baisse intervient alors que les ventes de vin ont reculé de plus de 20 % au cours des cinq dernières années, selon The Associated Press. Certains viticulteurs affirment que le marché est devenu si difficile qu’ils ne parviennent pas à vendre tous leurs raisins et préfèrent arracher leurs vignes plutôt que de continuer à exploiter des terres non rentables.

Bill Berryhill, viticulteur de troisième génération à Berryhill Family Vineyards, près de Lodi, dans la vallée de San Joaquin, a déclaré à l’AP qu’il prévoyait d’arracher des vignes sur 10 % de ses surfaces après avoir perdu de l’argent au cours des trois dernières années. Il a indiqué qu’une partie de la récolte de cette année, pourtant de grande qualité, avait dû être laissée au sol faute de débouchés.

Les difficultés financières touchent également des producteurs bien établis. Le Los Angeles Times a rapporté que Gundlach Bundschu, domaine familial du comté de Sonoma fondé en 1858, s’était placé sous la protection du chapitre 11 de la loi américaine sur les faillites après avoir échoué à conclure un accord de restructuration avec ses prêteurs. Selon cet article, les difficultés de l’entreprise ont commencé après l’achat de 60 acres supplémentaires en février 2020. Les grands producteurs ont eux aussi pris des mesures de réduction des coûts. Gallo et Constellation Brands ont

annoncé des suppressions d’emplois plus tôt cette année.

Des dirigeants et des conseillers ont expliqué à The Food Institute que le ralentissement ne s’expliquait pas par une seule cause. Filiberto Amati, associé chez Amati & Associates, a indiqué que la demande était en baisse dans l’ensemble des boissons alcoolisées et décrit le problème comme à la fois structurel et conjoncturel. Selon lui, cette combinaison est particulièrement difficile pour le vin, longtemps associé à des occasions précises et dépourvu de nouvelle piste de croissance évidente.

Daniel Berman, propriétaire et directeur de Rincon Wine Group, a décrit la période actuelle comme un ajustement après des décennies d’expansion. Il y voit un « ajustement attendu depuis longtemps », après environ un demi-siècle de croissance. Il a souligné qu’un tel rééquilibrage, douloureux pour les viticulteurs et les domaines, n’avait rien d’inhabituel dans un secteur mature.

L’évolution des habitudes de consommation a également remodelé la demande. Daniel Berman a déclaré que le vin était désormais davantage concurrencé par les boissons infusées au THC et au CBD, les boissons dites fonctionnelles et les alternatives sans alcool. Il a aussi évoqué la pression liée au renouvellement des générations. Selon lui, les jeunes adultes disposent généralement de moins de revenus à consacrer à leurs dépenses et le vin se situe souvent dans une gamme de prix élevée, de nombreuses bouteilles se vendant 25 dollars ou plus. Il a indiqué que la consommation des jeunes s’était redressée au cours de l’année écoulée, à mesure que davantage de personnes avançaient dans leur carrière et leur vie sociale, mais a ajouté que le coût élevé de la vie incitait encore beaucoup d’entre elles à boire moins, faute de moyens.

Du côté des coûts, le climat et la géopolitique ajoutent une pression supplémentaire. Filiberto Amati a déclaré que le changement climatique réduisait les rendements en raisins, abîmait les fruits et modifiait le calendrier des vendanges en prolongeant ou en décalant la période de récolte. Ces évolutions augmentent les coûts de main-d’œuvre et de production dans les domaines. Il a également indiqué que les chocs géopolitiques faisaient grimper les coûts de transport, sous l’effet de la hausse des prix du pétrole, ainsi que les dépenses d’emballage, notamment pour les bouteilles en verre traditionnellement approvisionnées en partie auprès de la Chine et du Mexique.

Les mêmes pressions climatiques se font sentir hors des États-Unis. Bloomberg a rapporté que la production viticole française pourrait tomber à son plus bas niveau en près de 70 ans après les vagues de chaleur estivales. Elle devrait s'établir à environ 35 millions d'hectolitres en 2026, soit 14 % de moins que la moyenne quinquennale. Si la Californie et la France font face à des conditions de marché différentes, ces deux cas montrent que la volatilité météorologique devient un risque majeur pour les producteurs de vin.

Cette situation concerne l'ensemble du secteur des boissons, car le recul du vin ne relève pas uniquement d'un problème agricole. Il peut modifier la répartition des ressources par les grossistes, la gestion des linéaires par les détaillants et les plans d'activité des fournisseurs de bouteilles, d'étiquettes, de bouchons et de services de fret. Il peut aussi réorienter les investissements vers des catégories de boissons en croissance plus rapide si le vin continue d'offrir des rendements plus faibles. Sur les marchés à l'export, la baisse de la production et la hausse des coûts risquent de compliquer davantage la fixation des prix et la compétitivité des producteurs américains, déjà confrontés à une demande intérieure plus faible.

Malgré le ralentissement actuel, certains acteurs du secteur n'anticipent pas un effondrement à long terme. Daniel Berman a déclaré que le vin restait une catégorie de produits pérenne, profondément ancrée dans les habitudes des consommateurs et dotée d'une longue histoire. Pour l'heure, les viticulteurs et les producteurs californiens doivent toutefois composer avec une combinaison difficile : baisse des ventes, recul des surfaces, hausse des coûts et peu de signes tangibles d'un redressement à court terme.