vinetur

En Uruguay, les caves confrontées à un surplus croissant après une hausse de 13,2 % de la production en 2026

La faible consommation intérieure prive de nombreux producteurs familiaux de liquidités et accroît les risques pour les viticulteurs avant les prochaines vendanges

mardi 10 novembre 2026



La filière vitivinicole uruguayenne subit une pression croissante, l’écart entre production et ventes se creusant : la hausse de la production en 2026 s’est heurtée à une faible demande intérieure et a accru l’incertitude à l’export.

Les données sectorielles publiées le 28 octobre indiquent que la production nationale de vin a atteint 70,39 millions de litres en 2026, soit une hausse de 13,2 % par rapport à 2025. Les vendanges se sont achevées sur une récolte d’environ 93,2 millions de kilogrammes de raisins. Sur un marché plus dynamique, ce redressement aurait pu être un signe positif. Mais de nombreuses caves se retrouvent aujourd’hui avec des stocks invendus, alors que le marché local absorbe moins de vin.

La pression est particulièrement forte pour les petites et moyennes caves, dont beaucoup sont des entreprises familiales disposant d’un accès limité au financement. Le vin invendu immobilise des capitaux, tandis que les entreprises doivent toujours payer les salaires, l’électricité, l’entretien, les impôts, le service de la dette et les frais de stockage. Pour les producteurs qui dépendent de revenus saisonniers, des stocks qui ne s’écoulent pas peuvent rapidement devenir un problème de trésorerie.

En avril, le ministère uruguayen de l’Élevage, de l’Agriculture et de la Pêche et l’Institut national de viticulture, connu sous le nom d’INAVI, ont désigné le recul de la consommation intérieure et la hausse des stocks comme des défis majeurs pour la filière. Selon les autorités, le recul est particulièrement marqué dans certaines catégories de vins de table.

Le déséquilibre actuel n’est pas entièrement nouveau, mais les chiffres récents laissent penser qu’il est devenu plus difficile à gérer. Lors d’une intervention au Parlement en février 2025, des responsables ont indiqué que plus de 150 caves détenaient des excédents difficiles à vendre et que plus de 100 familles de producteurs étaient touchées. Ces chiffres, valables à l’époque, n’ont pas été actualisés dans le dernier rapport, mais ils montrent depuis combien de temps le problème s’aggrave.

Le risque ne se limite désormais plus aux bouteilles invendues. Les caves ont besoin d’espace de stockage pour les prochaines récoltes et, si les stocks restent élevés, certaines pourraient réduire leurs achats de raisins, reporter leurs investissements ou revoir à la baisse leurs objectifs de production pour la prochaine campagne. Les

viticulteurs sont ainsi directement menacés, en particulier ceux qui n'ont que quelques acheteurs et disposent d'un faible pouvoir de négociation.

Canelones, principale région viticole d'Uruguay, est au cœur de ces préoccupations. Le territoire accueille une grande partie des vignobles et des caves du pays, ainsi que des générations de familles dont les moyens de subsistance sont liés à la culture de la vigne et à la vinification. Une période de faibles ventes peut affecter non seulement les finances des caves, mais aussi la capacité des viticulteurs à financer la prochaine récolte.

Les conditions à l'export ont ajouté un risque supplémentaire, même si l'ampleur de leurs répercussions sur les expéditions de vin reste incertaine. Dans une enquête publiée en septembre, l'Union des exportateurs d'Uruguay a indiqué que l'activité portuaire avait connu 40 jours de perturbations totales ou partielles au cours des premiers mois de 2026. L'organisation a fait état, tous secteurs exportateurs confondus, d'escales annulées, de retards, de réexpéditions à de nouvelles dates et d'une hausse des coûts logistiques.

Pour les caves, la fiabilité des livraisons est importante, car les acheteurs internationaux attendent un approvisionnement régulier et des expéditions dans les délais. Toutefois, les informations disponibles ne précisent ni le nombre de conteneurs de vin directement touchés ni le volume des exportations de vin retardées. En l'absence de ces données, il est impossible d'attribuer principalement l'accumulation des stocks aux perturbations portuaires. Les problèmes logistiques semblent constituer un obstacle supplémentaire dans une crise plus générale, provoquée par le recul de la consommation et des difficultés structurelles de commercialisation.

Le marché intérieur n'offre plus de débouché stable à la production. Les responsables et les acteurs de la filière ont évoqué l'évolution des habitudes de consommation selon les générations, les changements de préférences des consommateurs et la concurrence d'autres boissons. Ce changement ne concerne pas seulement les vignobles. Pour l'ensemble du secteur des boissons, il montre à quel point l'évolution de la demande peut rapidement modifier l'équilibre entre l'offre et les ventes de vin, mettre sous pression le fonds de roulement, peser sur les décisions d'achat de raisins et,

potentiellement, remodeler le paysage des entreprises du secteur des boissons alcoolisées.

L'Uruguay s'est fait connaître à l'international pour la qualité de ses vins, notamment le Tannat, et plusieurs caves se sont imposées à l'export. Mais ces avancées n'ont pas profité uniformément à l'ensemble de la filière. Les grands producteurs disposent plus souvent de réserves financières solides, de réseaux d'exportation plus étendus et d'une plus grande marge de diversification. Les petites caves restent souvent liées à des marchés traditionnels où la concurrence par les prix est plus forte et les tendances de consommation moins favorables.

Cette situation inégale accroît le risque de concentration si la pression actuelle persiste. Les petites et moyennes caves pourraient avoir davantage de difficultés à conserver leurs stocks, à financer leurs activités et à investir dans les changements nécessaires pour se tourner vers des produits à plus forte valeur ajoutée ou de nouveaux marchés. Si certains signes montrent que les producteurs sont sous pression, l'ampleur des fermetures d'entreprises n'a pas encore été actualisée dans un bilan public complet.

Les autorités ont proposé des programmes de reconversion, des mesures en faveur de la compétitivité et des stratégies visant à renforcer la présence des vins uruguayens à l'international. Mais les besoins de la filière ne se limitent pas au long terme. Les producteurs ont également besoin d'un état des lieux actualisé des stocks, d'informations plus précises sur les catégories de vins les plus excédentaires et d'une meilleure connaissance de la situation financière des caves les plus exposées.

Des mesures à court terme pourraient également devenir nécessaires, notamment un soutien au crédit, des actions de promotion commerciale et des solutions logistiques permettant aux exportateurs d'honorer les commandes étrangères sans supporter de coûts supplémentaires excessifs. La question centrale n'est pas simplement de savoir si l'Uruguay doit produire moins de vin. Il s'agit de déterminer si la filière peut adapter assez rapidement ses circuits de vente et sa gamme de produits pour éviter qu'un excédent d'offre ne fragilise les viticulteurs, les caves et l'ensemble du réseau économique qui les entoure.