vinetur

La commission de Napa soutient l’assouplissement des règles d’accueil des visiteurs dans les domaines pour relancer les ventes

La proposition supprimerait les dégustations uniquement sur rendez-vous si les superviseurs l’approuvent, offrant davantage de latitude aux domaines face au ralentissement lié à la surproduction

mardi 10 novembre 2026



Les domaines viticoles de Napa Valley pourraient bientôt être soumis à moins de restrictions concernant l'accueil des visiteurs et la promotion de leur activité. La commission d'urbanisme du comté de Napa a soutenu un vaste ensemble de modifications réglementaires destinées à aider une région viticole confrontée à la faiblesse des ventes et à des stocks invendus trop importants.

Le 4 novembre, la commission a approuvé à l'unanimité des modifications réglementaires qui supprimeraient l'obligation de réserver pour les visites et les dégustations dans les domaines. La proposition assouplirait également les limites imposées aux événements promotionnels et doublerait les plafonds de production des micro-domaines. Les changements doivent encore recevoir l'approbation définitive du conseil des superviseurs du comté de Napa.

Cet assouplissement marquerait un tournant important pour une région où les visites sur rendez-vous ont longtemps structuré l'activité des salles de dégustation. Si les superviseurs du comté approuvent le texte, les domaines disposeraient de davantage de latitude pour attirer des visiteurs sans rendez-vous et organiser des événements susceptibles d'attirer des consommateurs sans réservation.

La décision de la commission intervient alors que le secteur viticole américain continue de faire face à un déséquilibre entre l'offre et la demande. Selon le rapport 2026 State of the U.S. Wine Industry, le chiffre d'affaires du secteur est passé de 75,5 milliards de dollars en 2024 à 74,3 milliards en 2025. Les volumes vendus ont également reculé, passant de 335,9 millions de caisses l'année précédente à environ 329 millions.

Le même rapport indique que la surproduction demeure un problème majeur, les stocks restant élevés dans l'ensemble de la filière viticole. Rob McMillan, auteur de longue date du rapport, a déclaré que les domaines positionnés sur le haut de gamme étaient sous pression et devaient décider s'ils reporteraient la commercialisation d'une prochaine cuvée ou baisseraient les prix d'un millésime qui se vend lentement.

Dans ce contexte, les enjeux sont plus importants pour des comtés comme Napa, où les règles locales peuvent avoir un effet direct sur la rapidité avec laquelle les domaines convertissent les visites en ventes. Un accès facilité aux dégustations et des règles plus souples pour les événements pourraient offrir aux producteurs davantage de moyens d'écouler leurs stocks par les circuits de vente directe aux consommateurs, en particulier sur un marché où la demande traditionnelle s'est affaiblie. Pour l'ensemble du secteur des boissons, ce débat est notable, car il montre comment une grande région viticole peut adapter des règles de longue date en matière de tourisme et de production pour répondre à l'excédent de stocks et au ralentissement des ventes.

Inc., qui a été le premier média à rendre compte de cette évolution, a indiqué que les modifications proposées visaient à relancer l'industrie viticole en difficulté de Napa Valley. Le texte va au-delà de la question de l'accueil des visiteurs. En autorisant les micro-domaines à produire davantage de vin, les autorités du comté signalent également leur volonté de réexaminer des limites qui pouvaient être adaptées à d'autres conditions de marché.

Il revient désormais au conseil des superviseurs de décider s'il adoptera ces changements. Si tel est le cas, les domaines de Napa disposeraient de davantage de moyens pour attirer des clients et promouvoir leurs vins, alors que le secteur reste soumis à des tensions financières et opérationnelles.