vinetur

Signorello Estate revient à son prêteur après l’échec d’une vente aux enchères dans la Napa Valley

L’échec de la vente du domaine reconstruit illustre le ralentissement du secteur viticole californien, entre demande atone, endettement et hausse des taux

mercredi 11 novembre 2026



Une vente aux enchères après saisie immobilière organisée dans la Napa Valley mardi 10 novembre a mis en évidence le net retournement du secteur viticole, après plusieurs années de baisse de la demande, d'endettement important et de hausse des coûts de financement.

Signorello Estate, domaine viticole réputé de Napa qui avait été reconstruit après l'Atlas Fire de 2017, est revenu à son prêteur, American AgCredit, faute d'offre acceptable lors de la vente aux enchères, selon KQED. Cette issue a mis un terme à la longue et coûteuse tentative des propriétaires de relancer le domaine après sa destruction par l'incendie.

Cette affaire est devenue l'un des exemples les plus frappants des difficultés qui s'accumulent dans les régions viticoles californiennes. Plusieurs domaines de Napa et d'autres régions haut de gamme ont fermé, fait faillite ou été confrontés à une saisie cette année, alors que le secteur peine à résorber le déséquilibre entre l'offre et la demande. Des analystes et des prêteurs ont indiqué à KQED que d'autres difficultés étaient à prévoir si les ventes ne s'amélioraient pas rapidement.

Ray Signorello Jr., qui a fondé le domaine avec son père en 1977, a déclaré que les problèmes dépassaient largement le cadre d'une seule entreprise. Il a confié à KQED que le secteur traversait une période difficile et que d'autres défaillances étaient probables. Il a décrit ce ralentissement comme une mutation structurelle plutôt que comme un passage à vide de courte durée.

Cette distinction est importante, car par le passé, les domaines viticoles ont souvent surmonté les périodes difficiles en réduisant leurs coûts, en restructurant leur dette ou en changeant de propriétaire, dans l'attente d'une reprise du marché. Cette fois, estiment des professionnels chevronnés du secteur, les repreneurs sont moins nombreux et les prêteurs moins disposés à patienter.

Signorello Estate a contracté environ 37 millions de dollars de dette pour reconstruire après l'incendie, selon KQED. Lorsque le prêt a été obtenu en 2018, les ventes de vin aux États-Unis étaient encore en hausse. Mais au moment de la réouverture du domaine, en 2024, le marché s'était considérablement affaibli.

Le problème s’inscrit dans une évolution plus générale du comportement des consommateurs. La consommation de vin baisse régulièrement, tandis que la production reste élevée. Les consommateurs plus âgés, en particulier les baby-boomers, boivent moins en vieillissant, et les jeunes adultes ne prennent pas le relais au même rythme. Cette évolution laisse de nombreux domaines avec des stocks supérieurs à ce que le marché peut absorber et réduit la confiance dans la capacité des producteurs à générer suffisamment de trésorerie pour rembourser leurs emprunts.

Dan Aguilar, banquier à la retraite qui a travaillé avec des domaines viticoles californiens pendant trois décennies, a déclaré à KQED que même les marques solides étaient désormais vulnérables. Selon lui, les saisies bancaires et les faillites de domaines viticoles témoignent de la gravité de la situation : lors des précédents ralentissements, de nombreux producteurs avaient pu trouver une autre issue ou vendre à un nouveau propriétaire avant d’en arriver là.

Cette soupape de sécurité semble aujourd’hui moins efficace. Rob McMillan, responsable de la division vin de First Citizens Bank et auteur de son rapport annuel State of the U.S. Wine Industry Report, a indiqué à KQED que les créanciers se lassaient de tenter de trouver des solutions aux situations de détresse financière, alors que certains domaines n’ont plus de trésorerie suffisante.

Le coût de la dette a aggravé le problème. Selon le rapport, certains domaines qui avaient prolongé des emprunts contractés lors de périodes plus favorables se sont ensuite retrouvés confrontés à des taux d’intérêt nettement plus élevés, qui ont parfois atteint des niveaux à deux chiffres. Pour les producteurs déjà confrontés à des stocks importants et à un ralentissement des ventes, ces hausses ont encore réduit leurs liquidités.

Les difficultés financières ont également une incidence sur la valorisation des actifs viticoles. Autrefois, un domaine de Napa aurait suscité l’intérêt d’un large éventail d’investisseurs ou d’opérateurs concurrents, notamment en raison du prestige de la région. Mais la baisse de la demande et la pression sur les marges ont rendu les acheteurs potentiels plus sélectifs. Les prêteurs risquent ainsi de se retrouver propriétaires de biens qu’ils pensaient pouvoir vendre plus facilement, et de devoir

réévaluer la valeur des domaines, des vignobles et des marques dans le contexte actuel.

Pour le secteur des boissons, les répercussions dépassent le cadre d'une seule région viticole haut de gamme. Le ralentissement de Napa montre comment la baisse de la demande d'alcool peut rapidement se répercuter des salles de dégustation et des ventes en caisses aux marchés du crédit, à l'immobilier et aux changements de propriétaires. Si les difficultés persistent, elles pourraient accélérer la consolidation du secteur viticole américain, les entreprises les plus solides, les prêteurs ou les groupes d'investissement prenant le contrôle d'actifs en difficulté tandis que les opérateurs plus modestes peinent à conserver leur indépendance.

McMillan a déclaré à KQED que, malgré la douleur provoquée par la vague actuelle de faillites et de saisies, celle-ci témoigne aussi d'un secteur qui se contracte pour se rapprocher d'un niveau plus en phase avec la demande. À ses yeux, ce processus est nécessaire pour permettre aux domaines viticoles qui subsisteront de renouer avec des bénéfices plus sains.

Cet ajustement pourrait prendre du temps. McMillan a déclaré s'attendre à une reprise du secteur et à une nouvelle croissance des ventes de vin californien en 2029 et 2030. D'ici là, a-t-il indiqué à KQED, les consommateurs pourraient continuer à profiter de prix particulièrement attractifs, tandis que les domaines écoulent leurs stocks excédentaires et se disputent un vivier d'acheteurs plus restreint.