vinetur

# Le marché californien du vin en vrac montre les premiers signes d’une reprise après des années de surproduction

Trois vendanges sous 3,0 millions de tonnes et le rééquilibrage des stocks ont tendu certaines catégories, mais les acheteurs pèsent encore sur les prix

vendredi 13 novembre 2026



Le marché californien du vin en vrac et du raisin de cuve montre les premiers signes d’un changement de tendance après des années de surproduction, selon Ciatti Company. L’entreprise indique que la baisse des volumes récoltés et les ajustements de stocks ont commencé à réduire le déséquilibre qui pesait sur les prix et les décisions d’achat.

Dans son rapport de novembre 2026 sur la Californie, publié le jeudi 12 novembre, Ciatti estime que le secteur viticole de l’État semble s’éloigner d’une crainte persistante de surproduction pour s’inquiéter, avec davantage de prudence, d’un possible resserrement de l’offre dans certaines catégories. Selon l’entreprise, le sentiment général est plus favorable qu’en novembre 2025, grâce au rééquilibrage des stocks en interne et à trois vendanges californiennes consécutives sous la barre des 3,0 millions de tonnes.

Le rapport ne fait pas état d’une reprise généralisée du marché. Il signale plutôt une hausse ciblée de certains prix demandés pour des vins en vrac dans des zones précises. Ciatti indique que certains fournisseurs, dont les stocks sont désormais plus en adéquation avec la demande, pourraient temporiser afin de voir si leurs volumes restants valent davantage qu’avant la vendange 2026.

Dans le même temps, l’entreprise souligne que la prudence reste de mise dans les transactions au quotidien. Les acheteurs hésitent toujours à s’engager et les prix restent globalement sous pression. Cette situation laisse penser que le marché n’est pas encore entré dans un cycle de forte hausse, même si certaines des conditions de surproduction les plus sévères commencent à s’atténuer.

Cette évolution est importante pour le secteur des boissons, car le marché du vin en vrac sert souvent de variable d’ajustement pour l’approvisionnement des domaines et des marques de vin. Les entreprises achètent du vin en vrac pour répondre à leurs besoins en volume, alimenter des marques positionnées sur différents segments de prix et gérer leurs stocks sans dépendre uniquement de leur propre approvisionnement en raisin. Lorsque les stocks de vin en vrac diminuent ou que les prix demandés commencent à augmenter dans certains segments, cela peut influer sur les achats de raisin, les contrats d’approvisionnement et la planification des stocks dans les

portefeuilles de vins.

Ciatti indique que l’activité ne progresse pas de manière uniforme dans toutes les régions et pour tous les cépages. Dans la présentation publique du rapport, l’entreprise précise qu’une région bénéficie d’une demande accrue de la part d’acheteurs ayant besoin d’approvisionner des marques, et qu’un cépage suscite particulièrement la demande. La présentation ne précise ni la région ni le cépage concernés.

L’entreprise ajoute que le climat autour des ventes de vins en bouteille, ou vins conditionnés, est devenu un peu plus positif, tout en s’interrogeant sur la capacité des données disponibles à dégager une tendance claire. Le rapport de novembre 2026 analyse les dernières données de déstockage des grossistes de SipSource, qui suivent les sorties de stock chez les distributeurs. Selon Ciatti, ceux-ci fonctionnent avec des stocks plus réduits, en flux tendu, ce qui rend la période de ventes d’octobre à décembre particulièrement importante pour évaluer la demande probable de vin en vrac et, par conséquent, celle de raisin au début de 2027.

Cet élément compte, car les domaines retardent souvent leurs décisions d’achat jusqu’à ce qu’ils aient une vision plus claire des ventes aux consommateurs et des besoins des distributeurs. Si les ventes pendant les fêtes s’améliorent et que les distributeurs maintiennent des stocks réduits, les domaines pourraient devoir revenir plus activement sur le marché du vin en vrac, puis sécuriser des raisins pour les prochains millésimes. Si la demande reste faible, les acheteurs pourraient continuer d’attendre, ce qui limiterait la hausse des prix, même dans les catégories où l’offre s’est resserrée.

Le rapport actualise également les graphiques mensuels de Ciatti sur les stocks, par volume total en gallons et par cépage, et répartit les stocks répertoriés entre les régions côtières et intérieures. L’entreprise indique que ces chiffres ont été comparés aux niveaux de stock des mois de novembre précédents, au cours de la récente période de rééquilibrage. En outre, Ciatti précise que le rapport examine le California Winegrape Mapping Project 2026 de la California Association of Winegrape Growers et évalue dans quelle mesure ses conclusions concordent avec la répartition régionale des stocks de vin en vrac actuellement répertoriés auprès de l’entreprise.

Même dans cette présentation publique limitée, les recommandations de Ciatti à ses clients laissent entendre que les acteurs du marché se préparent à une période plus active de repositionnement. L’entreprise a invité les fournisseurs de vin en vrac à enregistrer leurs vins nouvellement élaborés du millésime 2026 ainsi que les lots disponibles du millésime 2025. Elle a également encouragé les fournisseurs de raisin à signaler tôt les volumes potentiellement disponibles pour 2027, afin de mettre plus rapidement les acheteurs en relation avec les producteurs et de donner à ces derniers davantage de visibilité pour planifier leurs exploitations.

Ciatti a également conseillé aux acheteurs potentiels de raisin pour 2027 de contacter son équipe de courtage et recommandé aux acheteurs de vin en vrac des millésimes 2025 et 2026 de faire connaître leurs besoins afin que des échantillons puissent leur être envoyés rapidement. Ces conseils reflètent un marché où la prudence reste de mise, mais où certains vendeurs et acheteurs commencent à agir en fonction de la possibilité que l’équilibre de l’offre en vin californien soit en train d’évoluer.