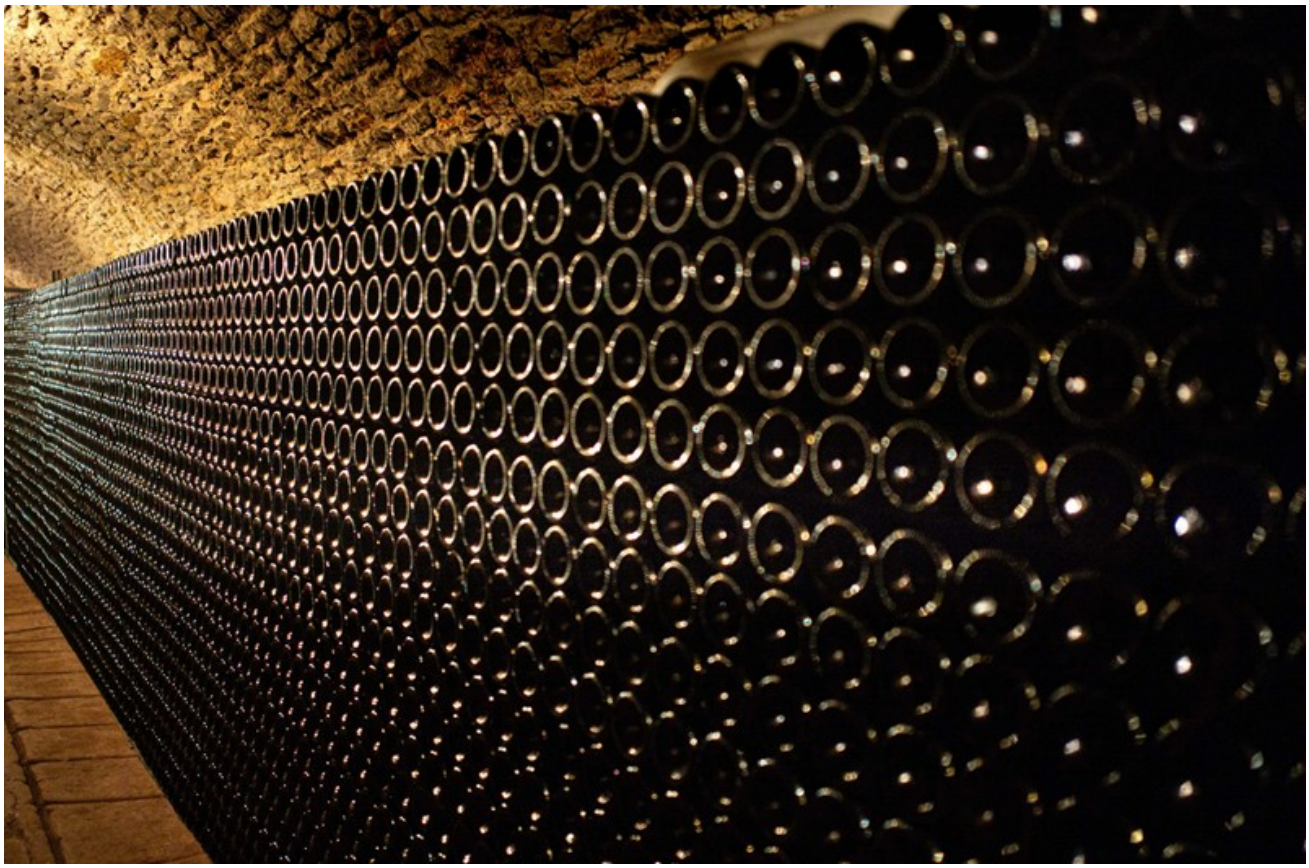
vinetur

# Les vignobles californiens face à un recul de 18 % de la demande malgré les arrachages

À Napa, des intervenants estiment que les excédents pourraient mettre des années à s’écouler, les ventes de vin restant faibles aux États-Unis

dimanche 15 novembre 2026



La filière viticole californienne réduit les surfaces plantées et cherche à écouler un important excédent de vin invendu. Mais, lors d'un symposium organisé à Napa le mardi 10 novembre, les intervenants ont souligné que le principal défi du redressement était la demande. Les ventes aux consommateurs continuent de reculer, alors même que l'offre commence à se resserrer. Les producteurs se retrouvent ainsi avec des capacités de production trop importantes et des stocks trop élevés de vins anciens, après des années d'expansion fondées sur une croissance qui ne s'est pas concrétisée.

Lors du Wine Industry Financial Symposium, organisé par WineBusiness et CalCPA au Culinary Institute of America at Copia, Jeff O'Neill, fondateur et directeur général d'O'Neill Vintners & Distillers, a déclaré que de nombreux producteurs avaient investi en tablant sur une croissance annuelle des ventes de 4 à 5 %, qui ne s'est jamais matérialisée. Selon lui, la demande de vin est aujourd'hui inférieure d'environ 18 % à son niveau d'il y a cinq ans. Jeff O'Neill a indiqué aux participants que la filière devrait se redresser à une échelle plus réduite. Il a estimé que les producteurs devaient rendre le vin plus facile à comprendre et plus pertinent pour les consommateurs, plutôt que de miser uniquement sur la réduction des coûts.

Cette analyse concordait avec les autres prévisions présentées lors de l'événement. Les analystes ont évoqué une longue phase de creux de la demande de vin aux États-Unis jusqu'en 2027 et 2028, suivie d'une croissance modeste seulement. Audra Cooper, vice-présidente de Turrentine Brokerage, a indiqué que les arrachages contribuaient à rapprocher l'offre de la consommation, mais a estimé qu'il faudrait encore huit à douze mois pour résorber les excédents de vin vieillissant sur le marché. Danny Brager, consultant spécialisé dans les boissons alcoolisées, a déclaré que les tendances des ventes s'étaient stabilisées, tout en restant inférieures à celles de l'année précédente.

Les nouvelles données publiées le mardi 10 novembre par SipSource, un service de la Wine & Spirits Wholesalers of America, ont confirmé la faiblesse de la demande. Aux États-Unis, les volumes de vin vendus par les distributeurs aux détaillants, bars et restaurants ont reculé de 6,7 % au cours des trois mois clos en septembre, tandis que le chiffre d'affaires a baissé de 4,2 %. Les vins vendus moins de 13 dollars ont continué de pâtir de la conjoncture, et le recul de la distribution a accentué la baisse.

L’ajustement de l’offre est visible dans les vignobles californiens. Audra Cooper a indiqué que la superficie des vignobles en production de l’État devrait diminuer d’environ un quart entre 2020 et 2027. Selon LandIQ, l’État comptait 439 115 acres de vignobles existants au 1er août, et 47 229 acres avaient été arrachés au cours des 12 mois précédents, soit près de 10 % du total. Ce chiffre était supérieur aux 38 000 acres arrachés pendant la période précédente. Sur la North Coast, plus de 8 000 acres ont été arrachés, soit près de 6 % de la superficie totale de la région. Le comté de Napa comptait 41 998 acres encore en place et 2 944 acres arrachés, soit une baisse de 6,6 %. Le comté de Sonoma comptait 55 893 acres encore en place et 3 523 acres arrachés, soit une baisse de 5,9 %. Le comté de Lake a perdu 667 acres, soit 5,6 %, et celui de Mendocino, 811 acres, soit 4,8 %.

Malgré ces réductions, les excédents de vin restent un obstacle majeur. Audra Cooper a indiqué que Turrentine avait environ 25 millions de gallons de vin en vrac à vendre, contre quelque 20 millions un an plus tôt, mais moins que le pic proche de 33 millions atteint au début de 2026. Selon elle, les acheteurs ont manifesté peu d’intérêt pour les vins du millésime 2024 et des millésimes antérieurs, signe que les stocks plus anciens continuent de peser sur le marché.

Jeff O’Neill a déclaré que les domaines californiens disposaient de capacités de production supérieures de 30 à 35 % aux besoins du marché. Il a estimé qu’une récolte d’environ 2,3 millions de tonnes en 2026 pourrait produire moins de vin que le marché n’en consomme actuellement. Cela ne résoudrait toutefois pas immédiatement le déséquilibre, car les cuves et les entrepôts contiennent toujours d’importants volumes issus des millésimes précédents. En octobre, l’analyste du secteur Jon Moramarco a estimé que les stocks des domaines californiens s’élevaient à près de 888 millions de gallons à la fin de 2025, soit 22,1 mois d’expéditions, contre une moyenne de long terme de 18,5 mois. Selon son modèle, les stocks pourraient retrouver cette moyenne historique d’ici à la fin de 2028, si les récoltes de l’État s’établissent en moyenne à environ 2,3 millions de tonnes par an de 2026 à 2028 et si les expéditions intérieures de vin californien reculent de 5 % en 2026, puis de 4 % chacune des deux années suivantes.

Le volume des récoltes annuelles diminue, mais pas encore suffisamment pour résorber rapidement l'excédent. Audra Cooper a estimé la récolte californienne de 2026 à environ 2,3 millions de tonnes. Elle a indiqué que le phénomène climatique El Niño pourrait entraîner une légère hausse du volume de la récolte de 2027. En 2025, la récolte a atteint 2,62 millions de tonnes dans l'ensemble de l'État et 436 000 tonnes sur la North Coast, soit dans les deux cas un recul de 8 % légèrement supérieur à celui de 2024.

Si le marché dans son ensemble reste faible, certains segments résistent mieux. Danny Brager a indiqué que les petits formats, certains vins blancs plus légers et une sélection de vins haut de gamme enregistraient une croissance. Les données de MarketPour, le service de Jon Moramarco, présentées lors du symposium, montrent que les volumes de vin vendus en direct aux consommateurs ont reculé de 8,8 % au cours des 12 mois clos en septembre, tandis que le chiffre d'affaires n'a baissé que de 1 %. Les vins vendus 100 dollars ou plus la bouteille ont enregistré une hausse de 1,3 % en volume et de 9,3 % en chiffre d'affaires.

Une étude sur les consommateurs présentée par NIQ laisse également entendre que le recul ne s'explique pas simplement par un désintérêt des jeunes adultes pour l'alcool. Kaleigh Theriault, directrice de la prospective de NIQ pour les boissons alcoolisées, a déclaré que 72 % des baisses étudiées par l'entreprise étaient liées à une diminution du nombre d'occasions d'achat, et 28 % à une baisse du nombre d'acheteurs. Les dépenses par occasion ont augmenté et ont partiellement compensé le recul. Selon elle, les jeunes consommateurs continuent de boire, mais abordent l'alcool de façon plus réfléchie et attendent une proposition de valeur plus claire.

Cette évolution dépasse le seul secteur viticole. Un rééquilibrage lent des stocks de vin aux États-Unis peut peser sur les prix du vin en vrac, les priorités des distributeurs et la place en rayon disponible pour les vins importés et les autres catégories de boissons en concurrence pour les mêmes dépenses des consommateurs. Si l'ajustement prend plus de temps que prévu par les producteurs, il pourrait continuer de pénaliser les vins les moins chers et influer sur les perspectives de l'ensemble du secteur des boissons.

Jeff O’Neill a estimé que les domaines devaient réagir en supprimant certains éléments de complexité liés au vin, des règles de service rigides au vocabulaire employé dans les salles de dégustation, susceptible de rebuter les consommateurs occasionnels. Il a également fait valoir que la durabilité et la transparence pouvaient contribuer à rétablir la confiance. Selon lui, les quelque 125 viticulteurs qui approvisionnent son entreprise, représentant environ 15 000 acres de vignobles, sont tous certifiés durables. Environ 4 millions de bouteilles de deux marques de l’entreprise portent désormais une étiquette indiquant les ingrédients. Il a précisé que l’objectif était d’étendre cette pratique, alors que les domaines cherchent à mieux rivaliser non seulement entre eux, mais aussi avec la bière, les spiritueux et les autres boissons qui convoitent les mêmes consommateurs.