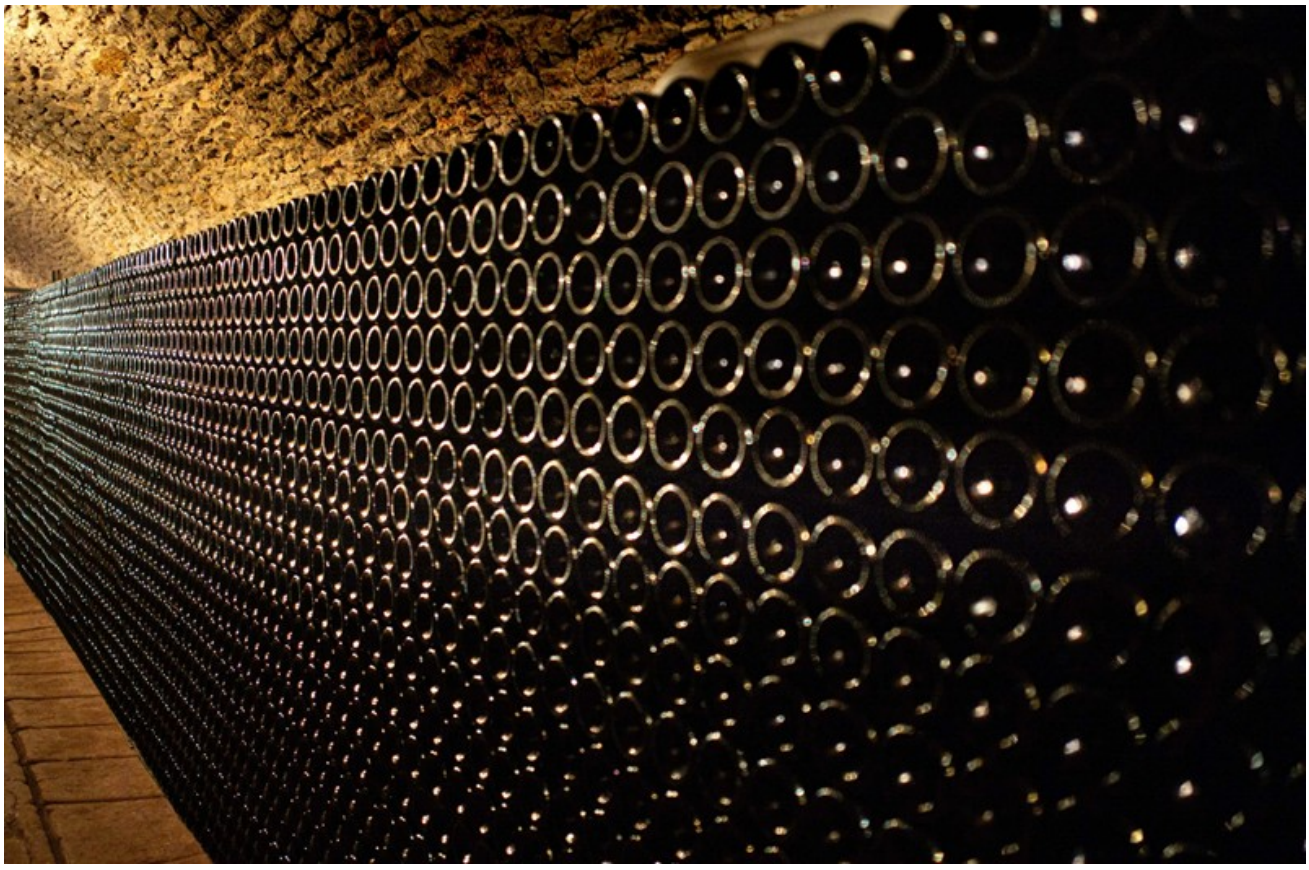
vinetur

Les producteurs de vin sud-américains sous pression commerciale croissante à l’approche de la fin 2026

L’Argentine expédie moins sur son marché intérieur, le Chili exporte moins et les stocks augmentent en Uruguay après une hausse de 13,2 % de la récolte

lundi 16 novembre 2026



Les producteurs de vin sud-américains abordent la fin 2026 sous une pression commerciale croissante, mais celle-ci prend des formes différentes en Argentine, au Chili et en Uruguay. En Argentine, les caves expédient moins de vin sur le marché intérieur. Au Chili, les exportateurs vendent moins à l'étranger. En Uruguay, une récolte plus abondante a accru les stocks alors que la demande locale reste faible.

À l'échelle de la région, la filière viticole est donc davantage sous pression, des viticulteurs et des caves aux distributeurs et aux détaillants, même si les causes immédiates varient d'un pays à l'autre.

En Argentine, les expéditions de vin sur le marché intérieur ont totalisé 707 145 hectolitres en septembre, soit une baisse de 4,7 % par rapport au même mois un an plus tôt, selon des données du secteur citées dans une analyse de Vinetur. Sur les neuf premiers mois de l'année, le recul a été bien plus faible, à 0,2 %, avec 5,48 millions d'hectolitres expédiés de janvier à septembre.

Les données argentines montrent que le recul n'a pas touché toutes les catégories de la même manière. Les vins de cépage ont enregistré la plus forte baisse, avec un recul de 14,3 % en septembre et de 18,1 % sur la période de janvier à septembre. Dans le même temps, les vins effervescents ont progressé de 3,6 % en septembre et les vins blancs de 8 %. Ces évolutions suggèrent que la demande intérieure globale s'est affaiblie, tandis que certains segments continuent de trouver preneur.

Cette tendance est importante, car le marché intérieur reste un débouché central pour les caves argentines. Lorsque les expéditions intérieures ralentissent, les producteurs peuvent subir des pressions sur les prix, les stocks et la trésorerie, en particulier dans les catégories à plus forte valeur qui ont déjà davantage reculé que le marché dans son ensemble.

Au Chili, la pression vient principalement du commerce extérieur. De janvier à septembre, les exportations de vins embouteillés ont reculé de 5,3 % en volume et de 5,2 % en valeur, selon les données officielles citées dans le rapport. L'Office chilien des études et politiques agricoles, connu sous le nom d'Odepa, a indiqué dans son bulletin d'octobre que le volume total des exportations de vin avait baissé de 8,8 %, tandis que les exportations de vin en vrac avaient diminué de 11,4 %.

Les chiffres chiliens révèlent des résultats contrastés selon les marchés de destination. Les ventes ont progressé au Brésil, au Royaume-Uni et en Russie, mais ont reculé aux États-Unis, en Chine et au Japon. Ces trois marchés sont particulièrement importants, car ils figurent depuis longtemps parmi les principales destinations des producteurs chiliens. Les pertes qui y sont enregistrées peuvent effacer les gains réalisés ailleurs, en particulier sur un marché où les producteurs sont déjà en concurrence sur les prix, le positionnement des marques et l'étendue de leur réseau de distribution.

Pour les caves chiliennes, le ralentissement des exportations intervient alors que nombre de producteurs s'adaptent déjà à la baisse de la consommation mondiale de vin. Selon le rapport, certains ont réagi en développant l'œnotourisme, en réduisant leur gamme de produits et en misant sur des vins présentés comme plus frais, plus légers ou moins alcoolisés, y compris des options désalcoolisées. Ces initiatives traduisent la volonté de diversifier les revenus et de s'adapter à l'évolution des préférences des consommateurs, plutôt que de compter uniquement sur la croissance traditionnelle des exportations.

L'Uruguay est confronté à un problème différent. Sa récolte 2026 a été plus abondante, mais le marché intérieur n'a pas été assez dynamique pour absorber l'offre supplémentaire. La production a atteint 70,39 millions de litres à partir de 93,2 millions de kilogrammes de raisins, grâce à des conditions de culture favorables et à l'absence de pluies dommageables. Cela représente une hausse de 13,2 % par rapport à 2025.

Une récolte plus importante peut être une bonne nouvelle lorsque la demande progresse, mais elle peut devenir une source de tension lorsque les ventes sont faibles. En Uruguay, le rebond de la production s'ajoute aux stocks déjà présents dans les caves et à la faiblesse du marché local. Cette combinaison risque de laisser davantage de vin invendu en entrepôt, de peser sur le fonds de roulement et de soulever des questions quant aux volumes de raisins que les caves seront prêtes à acheter lors du prochain cycle de récolte.

Les conséquences dépassent le cadre des caves. Si les stocks restent élevés, celles-ci pourraient chercher à écouler leurs produits plus activement, au moyen de rabais, de promotions ou d'une présence accrue dans les restaurants et les circuits de distribution

au détail. Cela peut contribuer à déstocker, mais aussi réduire les marges et accroître l'incertitude pour les viticulteurs qui dépendent des achats des caves à chaque saison.

Pris dans leur ensemble, ces trois cas montrent une filière régionale sous pression, mais sans cause commune à l'échelle de la région. L'Argentine fait face à un ralentissement des ventes sur son marché intérieur, en particulier pour les vins de cépage. Le Chili doit gérer le recul de ses exportations, avec des baisses enregistrées sur plusieurs grands marchés étrangers. L'Uruguay cherche à absorber une récolte plus importante sur un marché qui n'a pas suivi le même rythme.

Pour les producteurs, la stratégie doit donc être davantage ancrée dans les réalités locales et répondre à des enjeux immédiats. Les caves argentines doivent surveiller l'éventuelle extension du recul des expéditions intérieures au-delà des vins de cépage. Les exportateurs chiliens doivent déterminer si les gains sur des marchés comme le Brésil et le Royaume-Uni peuvent compenser les pertes aux États-Unis et en Asie. Les caves uruguayennes sont confrontées à un problème plus élémentaire de gestion des stocks et de liquidités, après une récolte abondante qui s'est heurtée à une demande faible.

À l'échelle de la région, les conséquences commerciales sont les mêmes : les prix, les stocks et les circuits de vente sont davantage sous pression, alors que les producteurs de vin doivent déjà composer avec l'évolution des habitudes de consommation et une concurrence plus intense. Cette pression devrait peser sur les décisions d'achat de raisins, de composition de la gamme, de commercialisation et d'expansion sur de nouveaux marchés à l'approche de la fin de l'année.