vinetur

Les droits de douane américains font reculer de 6,2 % les exportations de vin italien au premier semestre 2026

Les ventes aux États-Unis, premier marché étranger de l’Italie, ont chuté de 14,1 %, à 849 millions d’euros, poussant le secteur à miser sur des marchés plus modestes

samedi 21 novembre 2026



Les exportations de vin italien ont fléchi au premier semestre 2026, la demande américaine ralentissant sous l'effet des droits de douane, tandis qu'un groupe de marchés émergents plus modestes a enregistré une croissance plus soutenue, selon des données sectorielles présentées vendredi 20 novembre à Rome.

Ces chiffres ont été examinés lors de Win&, un événement consacré à la culture du vin italien organisé par le Consorzio Italia del Vino. Ils s'appuient sur des données de l'Istat traitées par l'observatoire de l'Unione Italiana Vini et sur une analyse de Wine Monitor, la cellule de Nomisma spécialisée dans le marché du vin. Un article publié mercredi 18 novembre dans Il Sole 24 Ore a également cité ces résultats.

Selon les données fondées sur celles de l'Istat, les exportations de vin italien ont dépassé de peu 3,6 milliards d'euros au cours des six premiers mois de 2026, en baisse de 6,2 % en valeur et de 4 % en volume sur un an. Les ventes aux États-Unis, qui restent le premier marché étranger de l'Italie pour le vin, ont reculé de 14,1 %, à 849 millions d'euros. Des calculs distincts de Nomisma présentés lors de l'événement à Rome font état d'un recul de plus de 18 % sur le marché américain, soulignant l'ampleur du ralentissement malgré l'écart entre les estimations.

Le repli ne concerne pas uniquement l'Italie. Parmi les grands pays exportateurs de vin, les exportations italiennes ont diminué de 2 % au cours des neuf premiers mois de 2026, selon les données citées lors de l'événement. La France a reculé de 0,4 %, l'Espagne de 8 % et le Chili de 11 %.

La pression exercée sur les expéditions vers les États-Unis est suivie de près dans l'ensemble du secteur des boissons, car elle met en évidence la dépendance que peut entraîner un marché unique pour un grand pays exportateur. Elle suggère également que les producteurs de vin, et potentiellement les autres exportateurs de boissons, devront peut-être diversifier leurs débouchés plus rapidement lorsque les tensions commerciales commencent à affecter les volumes, les prix et la distribution.

Wine Monitor a indiqué avoir commencé cette année à suivre un groupe de 13 marchés émergents : l'Angola, la Bulgarie, la Colombie, la Côte d'Ivoire, l'Inde, le Kazakhstan, le Maroc, le Mexique, le Pérou, la Pologne, la République tchèque, la Roumanie et la Thaïlande. Ces marchés représentent environ 5 % de la valeur mondiale des

importations de vin, mais comprennent des économies en développement où l’urbanisation progresse et la classe moyenne s’élargit.

La République tchèque a enregistré la plus forte croissance au premier semestre, avec une hausse des ventes de vin italien de 22 % en valeur et de 16,5 % en volume. Elle est devenue la première destination du groupe suivi pour les vins tranquilles et légèrement pétillants en bouteille. À l’inverse, la Pologne et le Mexique ont affiché des baisses à deux chiffres dans cette même catégorie.

Les vins effervescents sont restés le segment le plus dynamique dans la plupart des marchés émergents suivis par Nomisma. Les ventes ont progressé à deux chiffres en Colombie et de plus de 50 % au Kazakhstan, même si elles partaient d’un niveau relativement bas. Nomisma a également souligné que, dans son rapport 2025, le Prosecco n’avait reculé ni en valeur ni en volume dans aucun des 13 marchés.

Les tendances de plus long terme vont dans le même sens. Entre 2015 et 2025, les exportations de vin italien ont progressé de 507 % en Roumanie, de 325 % en Turquie et de 264 % au Vietnam, contre une hausse de 45 % pour la moyenne mondiale, selon les chiffres présentés à Rome. Denis Pantini, qui dirige Wine Monitor, a également cité le Brésil, où les ventes de vin italien ont augmenté de 6 %, tandis que le marché dans son ensemble progressait de 2,1 %.

Le Brésil pourrait gagner en importance si l’accord entre l’Union européenne et le Mercosur est progressivement mis en œuvre comme prévu, puisqu’il prévoit une réduction échelonnée des droits de douane à l’importation. Les intervenants ont également estimé que les producteurs devront investir davantage dans la durabilité, la culture et les compétences techniques, tout en privilégiant une communication plus simple et plus directe avec les consommateurs.

La question est particulièrement importante pour la Vénétie, première région exportatrice de vin d’Italie et l’une des plus exposées au ralentissement de la demande à l’étranger. Selon l’observatoire économique de Veneto Agricoltura, qui s’appuie sur les données de l’Istat, les exportations de vin de la Vénétie ont atteint 1,32 milliard d’euros au premier semestre 2026, en baisse de 8,4 %. Le recul était supérieur de plus de deux points de pourcentage à celui enregistré à l’échelle nationale. La Vénétie

représentait néanmoins toujours 36,3 % de la valeur totale des exportations italiennes de vin.

Cette faiblesse était déjà visible en 2025. Les volumes exportés depuis la Vénétie ont progressé de 1,2 %, mais leur valeur a diminué de 1,1 %, à 2,93 milliards d'euros, signe d'une baisse des prix moyens. Les vins de Vénétie sont commercialisés dans environ 150 pays, mais 89 % de la valeur des exportations est concentrée sur seulement 20 marchés, un niveau de concentration qui rend les producteurs plus vulnérables aux chocs commerciaux soudains, comme les droits de douane américains.

Confagricoltura Veneto a déclaré que ces données montrent que la diversification des marchés n'est plus une option pour les entreprises viticoles. L'organisation agricole a estimé que les producteurs devraient mieux utiliser les fonds de promotion disponibles au titre des mesures de soutien au secteur viticole dans les pays hors UE, notamment sur les marchés émergents à fort potentiel. Elle a également appelé les entreprises à tirer parti des accords commerciaux tels que l'accord UE-Mercosur, tout en défendant des règles réciproques, et à poursuivre la gestion de l'offre et du potentiel de production afin de soutenir les prix.

L'organisation a également indiqué que les exportateurs ont besoin d'une meilleure formation aux marchés étrangers, au marketing et à l'évolution des habitudes de consommation. Cela reflète un problème plus général pour le secteur viticole italien en 2026 : si les marchés établis restent essentiels, le recul de la demande aux États-Unis pousse les producteurs à chercher de la croissance sur des marchés plus modestes et moins développés, qui peuvent offrir davantage de possibilités d'expansion, mais nécessitent aussi de nouvelles stratégies commerciales.