vinetur

Les ventes de vins rouges de Bourgogne reculent de 4,1 % sur les 12 mois clos en septembre 2026

Les vins blancs de Bourgogne progressent de 0,8 %, à 117 millions de bouteilles, grâce aux exportations et aux baisses de prix sur certains marchés

dimanche 22 novembre 2026



Le marché des vins de Bourgogne a perdu de son élan au cours des 12 mois clos en septembre 2026 : les vins rouges ont enregistré un net recul, tandis que les blancs ont résisté et que les effervescents ont gagné du terrain, selon les chiffres publiés en novembre par la DRAAF Bourgogne-Franche-Comté et le Comité des vins de Bourgogne.

Les données montrent que les ventes de vins rouges de Bourgogne ont reculé de 4,1 % sur la période. Celles des vins blancs ont progressé de 0,8 %, pour atteindre environ 117 millions de bouteilles, tandis que les ventes de Crémant de Bourgogne ont augmenté de plus de 7 %. Au total, les ventes de vins tranquilles, rouges et blancs confondus, ont diminué de 0,7 %.

Cette évolution dépasse le cadre de la Bourgogne, la région étant l’un des noms les plus importants du commerce mondial des vins haut de gamme. Le creusement de l’écart entre vins rouges, blancs et effervescents de Bourgogne peut influer sur les stratégies d’exportation, les décisions tarifaires et le positionnement des produits dans l’ensemble du secteur des boissons, en particulier sur les marchés des vins haut de gamme.

Le recul des ventes de vins rouges est notable, car la Bourgogne a longtemps été considérée comme mieux préservée que de nombreuses autres régions viticoles françaises du ralentissement général de la consommation de vin. Les chiffres indiquent que même une région associée à une offre rare et à une forte demande internationale ressent désormais un moindre intérêt pour le vin rouge. Selon les données de la source, la baisse touche plusieurs niveaux de la hiérarchie des appellations, y compris des vins qui attirent traditionnellement collectionneurs et consommateurs aisés.

Cette évolution s’inscrit dans une tendance plus large des habitudes de consommation en France, où le vin rouge perd du terrain depuis des années, notamment auprès des jeunes consommateurs. Dans de nombreux segments du marché, les vins plus légers, les blancs et les effervescents obtiennent de meilleurs résultats que les rouges structurés. Les dernières données de vente de Bourgogne indiquent que ces préférences se manifestent désormais plus nettement dans l’un des vignobles français les plus suivis.

Les vins blancs de Bourgogne ont fait preuve de davantage de résistance, mais leur progression reste modeste et s’accompagne d’une mise en garde. Le Comité des vins de Bourgogne a indiqué que la croissance en volume était en partie due à des baisses de prix sur certains marchés. Autrement dit, une légère hausse du nombre de bouteilles vendues ne signifie pas nécessairement une progression du chiffre d’affaires des producteurs. Sur le marché français, les ventes de vins blancs de Bourgogne ont en réalité reculé de 2,8 %, les exportations ayant contribué à compenser la faiblesse de la demande intérieure.

Selon les données citées dans le rapport, Chablis, Petit Chablis et les vins régionaux du Mâconnais ont été les principaux moteurs des ventes de blancs. Cela laisse penser que les appellations blanches de Bourgogne les plus accessibles représentent une part croissante de la demande, alors que les acheteurs semblent plus sensibles aux prix.

Le Crémant de Bourgogne a continué de faire mieux que les catégories de vins tranquilles. Ses ventes ont progressé de plus de 7 % au cours des 12 mois clos en septembre 2026, prolongeant la dynamique générale des vins effervescents. Cette tendance compte pour les producteurs et les distributeurs, car le Crémant se situe au croisement de la montée en gamme et du bon rapport qualité-prix. Il peut tirer parti de la demande de vins effervescents élaborés selon la méthode traditionnelle lorsque les consommateurs ne sont pas disposés à payer le prix du champagne.

D’autres indicateurs témoignent d’un marché qui ralentit sans s’effondrer. À la fin de septembre 2026, les stocks de vins tranquilles étaient inférieurs de 3 % à ceux enregistrés un an auparavant. Dans le même temps, les transactions en vrac de vins AOP ont chuté de 68 % en septembre 2026 par rapport à septembre 2025, signe d’une activité commerciale très faible entre viticulteurs et négociants au début de la nouvelle campagne de commercialisation.

L’offre se resserre également. La première estimation de la DRAAF situe la récolte 2026 environ 30 % en dessous des niveaux de référence habituels. En août, les sorties de cave étaient inférieures de 31,1 % à leur moyenne quinquennale. Cette combinaison d’une production plus faible et d’une offre disponible réduite aide à comprendre pourquoi le recul des ventes ne se traduit pas automatiquement par une baisse des

prix.

À la fin de septembre 2026, les stocks de vins tranquilles représentaient environ 15,3 mois de ventes. Ce niveau ne traduit pas une situation d'abondance, notamment dans une région où la production de nombreuses appellations est déjà limitée. Pour les négociants, les importateurs et les acheteurs de la restauration, cela signifie que les vins de Bourgogne pourraient rester chers et sélectifs, même si la demande se tasse dans certaines catégories.

Les évolutions de prix au sein de la région ont également été contrastées. La DRAAF a indiqué que les prix sur le marché du vrac avaient augmenté de 18 % pour le rouge de Mercurey et de 9 % pour Irancy, tandis que certaines appellations communales de la Côte-d'Or évoluaient en sens inverse. Les prix de gros de Gevrey ont baissé d'environ 15 %, et ceux de Marsannay de quelque 20 %. Il s'agit de prix de transactions entre professionnels, et non de prix en rayon, mais ces chiffres montrent qu'on ne peut pas considérer la Bourgogne comme un marché unique.

Les écarts entre appellations reflètent un équilibre entre l'offre et la demande de plus en plus fragmenté. La force des marques, l'exposition aux marchés à l'export, les conditions du millésime et la réputation de chaque village continuent de peser sur les prix. Pour les professionnels, les généralités sur « les prix des vins de Bourgogne » sont donc moins utiles qu'une analyse catégorie par catégorie.

Les exportations restent un soutien essentiel. La DRAAF a fait état d'une hausse des expéditions à l'étranger au cours des huit premiers mois de 2026, avec une dynamique favorable dans plusieurs pays européens. Là encore, les résultats diffèrent selon les catégories. Les vins blancs et les crémants ont mieux résisté que les rouges, soulignant le rôle croissant de la demande internationale dans la stabilisation de la région.

Cette dépendance à l'égard des exportations permet aussi de comprendre pourquoi le recul de la consommation française n'a pas entraîné de fortes promotions en magasin. Les producteurs et les négociants peuvent réorienter leurs volumes vers des marchés où la demande et les conditions tarifaires sont très différentes. Dans une région aussi tournée vers l'international que la Bourgogne, la faiblesse du marché intérieur n'impose pas nécessairement de baisse immédiate des prix de détail.

Le profil de production de la Bourgogne lui offre une certaine protection. Les vins blancs représentent environ 61 % de la production régionale, selon les chiffres cités dans le rapport. C’est un avantage à un moment où les vins blancs et effervescents résistent mieux que les rouges. Les dernières données montrent toutefois que la Bourgogne n’échappe pas aux mêmes pressions que le reste du secteur viticole : évolution des goûts des consommateurs, recul de la consommation intérieure, récoltes plus faibles et écarts de prix croissants entre catégories et appellations.