vinetur

Des négociants chinois signalent une offre plus restreinte de grands bourgognes

Les importateurs évoquent des récoltes plus faibles et des allocations réduites pour Romanée-Conti et Leflaive, tandis que certains voient dans la baisse des prix le signe d’une demande atone.

lundi 23 novembre 2026



Des importateurs et négociants chinois font état d’une offre plus restreinte pour certains des vins les plus prisés de Bourgogne, mais divergent sur l’ampleur du phénomène et sur ce qu’il révèle de la demande sur le marché chinois des vins de luxe.

Selon des entretiens publiés lundi par Vino Joy News, plusieurs négociants ont indiqué qu’il était devenu plus difficile de se procurer des bouteilles de domaines comme Domaine de la Romanée-Conti, Leroy, Leflaive et Domaine Gros Frère et Sœur, les récoltes plus faibles et les allocations plus strictes limitant les volumes disponibles en Chine. D’autres ont estimé que le marché ne connaissait pas de pénurie généralisée et affirmé que la baisse des prix témoignait d’une consommation atone plutôt que d’un afflux d’acheteurs.

Li Yajun, directeur général de Merveille Business, basée à Shanghai, a déclaré à la publication que l’offre de plusieurs grandes étiquettes bourguignonnes s’était resserrée cette année. Selon lui, le phénomène a commencé en juillet, lorsque la demande a dépassé l’offre pour certains millésimes moins chers, avant de s’étendre à d’autres millésimes.

Un représentant en Chine d’un groupe de domaines bourguignons, qui a souhaité garder l’anonymat, a déclaré que des contraintes similaires étaient apparues en début d’année et touchaient plusieurs marchés, pas seulement la Chine. Selon lui, les stocks de Bourgogne étaient exceptionnellement bas dans l’ensemble du secteur, une situation qu’il a qualifiée d’inédite.

Wu Xianghua, directeur général de Fine West, a estimé que le resserrement de l’offre qu’il observait était plus circonscrit que ne le laissaient entendre certains autres acteurs. Il a déclaré à Vino Joy News que les tensions étaient particulièrement marquées sur les blancs d’entrée de gamme de Leflaive, notamment les cuvées régionales moins chères et les millésimes déjà épuisés.

Ces avis divergents interviennent alors que le marché chinois du vin dans son ensemble reste sous pression et que les négociants cherchent à distinguer les problèmes d’approvisionnement des signes d’une demande réelle. Li a déclaré que les grands domaines bourguignons conservaient leur attrait auprès des acheteurs et collectionneurs chinois fortunés, ce qui contribue à maintenir une demande

relativement stable pour les vins haut de gamme, même si le marché dans son ensemble est en difficulté. Dans ce contexte, a-t-il ajouté, les faibles volumes de production rendent les pénuries plus faciles à déclencher.

Le représentant anonyme du groupe de domaines bourguignons a défendu une analyse similaire, affirmant que les exportations de Bourgogne vers la Chine progressaient en valeur et que les grands domaines continuaient d'attirer les amateurs comme les acheteurs qui considèrent le vin comme un placement. Il a comparé le statut de DRC, Leroy, Leflaive et Domaine Gros Frère et Sœur auprès des consommateurs chinois à celui des crus classés de Bordeaux.

Wu a toutefois estimé qu'il serait erroné de voir dans la moindre disponibilité la preuve que les consommateurs chinois boivent davantage de Bourgogne. Selon lui, le principal changement concerne l'offre. Leflaive a produit moins en 2024 et 2025 et a également renforcé le contrôle de la distribution de ses vins par les différents circuits de vente, réduisant ainsi les allocations destinées à la Chine, a-t-il expliqué. Cela a donné l'impression que les ventes étaient soutenues, alors que la consommation sous-jacente n'avait pas augmenté.

Cette distinction dépasse le seul cas de la Bourgogne. Pour les importateurs et distributeurs de boissons, un marché caractérisé par un nombre réduit de bouteilles, des prix en baisse et une demande inégale exige des décisions d'achat plus précises, en particulier dans le haut de gamme, où la rareté peut être confondue avec une demande soutenue et où la provenance prend davantage d'importance à mesure que l'offre se resserre.

Li a évoqué un autre cas récent dans le commerce des grands vins français. Il a comparé la situation bourguignonne à la pénurie de Carruades de Lafite, le second vin de Château Lafite Rothschild, survenue plus tôt cette année. Dans ce cas, Vino Joy News a rapporté que la faiblesse de la demande avait conduit les importateurs à réduire leurs achats, ce qui avait diminué le nombre de bouteilles du millésime 2023, relativement abordable, en circulation. Au milieu de l'année, les négociants évoquaient de nouveau une pénurie, alors même que la disponibilité réduite ne reflétait pas une consommation plus forte.

Certains spécialistes de la Bourgogne ont affirmé que les récentes déclarations faisant état d'une pénurie ne concordaient pas avec d'autres indicateurs du marché. Wu a déclaré que l'offre de DRC, Leroy et Domaine Gros Frère et Sœur lui semblait relativement stable. Lin Jianbing, directeur général de Shanghai Boyun Trading Co., a indiqué à Vino Joy News que l'offre des grands vins de Bourgogne restait globalement stable.

Lin a déclaré qu'il y avait eu, quelques années auparavant, des périodes où la demande dépassait nettement l'offre, mais que la situation économique de la Chine au cours des deux dernières années ne permettait plus, selon lui, un tel scénario. Si la demande excédait réellement l'offre, les prix se seraient maintenus ou auraient augmenté, a-t-il estimé. Or, selon lui, les prix de nombreux vins de cette catégorie ont fortement baissé au cours des deux dernières années, et seuls quelques-uns ont réussi à conserver leur valeur.

Pour étayer son point de vue, Lin a évoqué la baisse des prix du Moutai, qu'il considère comme un indicateur utile de l'évolution du marché chinois des boissons dans son ensemble. Selon lui, la faiblesse des prix du Moutai témoigne de tensions dans plusieurs catégories, dont les grands vins.

Ces désaccords montrent qu'il est impossible de décrire le marché de manière simpliste. La disponibilité semble dépendre du producteur, du vin, du millésime et du circuit d'achat des bouteilles. Un négociant ayant accès à un réseau donné peut constater une offre stable, tandis qu'un autre, qui passe par un circuit différent, peut être confronté à des allocations limitées et à des coûts d'approvisionnement plus élevés.

Les préoccupations ne portent pas seulement sur les prix et les volumes, mais aussi sur la provenance des bouteilles. He Shengxi, président de Guangzhou Bacchus Fazhuang Trading Co., spécialiste de la Bourgogne, a déclaré à Vino Joy News qu'une offre tendue pouvait ouvrir la voie à l'entrée sur le marché de vins à l'origine incertaine. Il a affirmé que les pénuries étaient bien réelles et qu'elles devaient inciter les acheteurs à redoubler de prudence.

Selon lui, la Bourgogne connaît une baisse de sa production depuis près de dix ans et les stocks tampons qui existaient autrefois ont, pour l'essentiel, été épuisés. Par ailleurs, les grands domaines de la région ont des partenaires de longue date dans le monde entier, auxquels les bouteilles disponibles sont attribuées en priorité, ce qui en laisse moins pour les nouveaux clients.

Il a expliqué que sa propre expérience d'achat direct auprès d'un domaine bourguignon montrait à quel point les allocations pouvaient être limitées. Dans un cas, a-t-il indiqué, il n'avait reçu que 49 bouteilles, réparties entre 12 vins, pour une année entière, certains vins n'étant disponibles qu'en deux ou trois exemplaires. Les achats auprès des partenaires d'un domaine donnent souvent lieu à des allocations encore plus faibles, a-t-il ajouté.

Il a également déclaré que l'organisation de la distribution entretenait l'incertitude autour de DRC en Chine continentale. Selon He, le domaine n'a pas d'agent direct en Chine continentale. Son agent à Hong Kong, Watson's Wine, ne reçoit qu'une allocation limitée et maîtrise ses propres circuits de vente, ce qui rend difficile de savoir quelle quantité de vin finit par arriver sur le marché continental.

Il a ajouté que les tensions sur l'offre pouvaient aussi favoriser les déclarations douteuses. Il a évoqué une affaire de contrefaçon portant sur une bouteille d'un grand domaine bourguignon, dont la date de mise en bouteille indiquée ne correspondait pas à celle des vendanges imprimée sur l'étiquette. Il a également réfuté les rumeurs selon lesquelles plusieurs milliers de bouteilles de DRC seraient consommées chaque année en Chine, estimant que de tels chiffres étaient invraisemblables au vu de la très faible production du domaine.

Les estimations publiques de production confortent ce constat. Domaine de la Romanée-Conti produirait généralement environ 6,000 à 8,000 caisses par an, tandis que son grand cru Romanée-Conti ne représenterait souvent que quelque 5,000 à 6,000 bouteilles annuelles.

Il a déclaré avoir évoqué certains de ces sujets avec le président de l'organisme professionnel du vin de Bourgogne lors d'une visite dans son entreprise, le 7 novembre.