vinetur

Les exportations de vin néo-zélandais reculent de 2,1 % en octobre, pénalisées par la baisse des expéditions en vrac

Le volume des exportations en vrac est tombé de 18,9 à 13,2 millions de litres ; le vin en bouteille représente 77,7 % de la valeur mensuelle

mardi 24 novembre 2026



Les exportations de vin néo-zélandais ont reculé en octobre : la baisse des volumes expédiés, en particulier pour le vin en vrac, a plus que compensé la hausse des prix et la contribution accrue des produits en bouteille.

Selon un rapport de NZ Wine Exports fondé sur les données du commerce extérieur de Stats NZ, le pays a exporté pour 213,1 millions de dollars néo-zélandais de vin en octobre 2026, soit 2,1 % de moins qu'en octobre 2025. Le volume des exportations a diminué de 9,0 %, à 29,9 millions de litres. Le recul des volumes ayant été plus marqué que celui de la valeur, le prix moyen à l'exportation, tous formats confondus, a atteint 7,13 dollars néo-zélandais par litre, contre 6,63 dollars un an plus tôt.

Le résultat d'octobre marque néanmoins une amélioration par rapport aux mois précédents. Il dépasse les 209,7 millions de dollars néo-zélandais enregistrés en août et les 205,8 millions de septembre, et constitue le total mensuel le plus élevé depuis octobre 2025, lorsque les expéditions avaient atteint 217,7 millions de dollars néo-zélandais. Janvier 2026 a été le mois le plus faible de l'année écoulée, avec 123,1 millions de dollars néo-zélandais.

Sur les 12 mois glissants à fin octobre 2026, les exportations ont totalisé 2,139 milliards de dollars néo-zélandais, soit 2,4 % de moins que sur la période précédente de 12 mois. Le nombre de marchés destinataires a atteint 62 en octobre, contre 56 en octobre 2025, signe d'une présence géographique plus étendue malgré le recul des recettes totales à l'exportation.

La composition des exportations s'est nettement déplacée vers les vins en bouteille. Les vins tranquilles en bouteille, conditionnés dans des contenants de deux litres ou moins, ont généré 165,7 millions de dollars néo-zélandais en octobre, à un prix moyen de 10,07 dollars le litre. Ce montant était supérieur aux 149,0 millions enregistrés un an plus tôt, même si le prix moyen était inférieur aux 10,73 dollars le litre d'octobre 2025. Les vins tranquilles en bouteille ont représenté 77,7 % de la valeur des exportations du mois, contre 68,5 % un an auparavant. Les vins effervescents ont apporté 2,3 millions de dollars néo-zélandais supplémentaires.

Le vin en vrac a suivi la tendance inverse. Les expéditions dans des contenants de plus de 10 litres ont rapporté 45,1 millions de dollars néo-zélandais, à un prix moyen de 3,43 dollars le litre, soit 21,2 % de la valeur des exportations d'octobre. En octobre 2025, les exportations en vrac avaient atteint 67,1 millions de dollars néo-zélandais et représenté 30,8 % du total mensuel. Leur volume est tombé à 13,2 millions de litres, contre 18,9 millions un an plus tôt.

Cette évolution dépasse le cadre des chiffres mensuels du commerce extérieur. Pour les producteurs de vin, les importateurs et les autres entreprises du secteur des boissons, la diminution de la part du vrac et le poids accru des produits en bouteille pourraient influer sur les discussions contractuelles et les stratégies d'approvisionnement, en particulier pour les acheteurs qui utilisent du vin néo-zélandais en vrac pour des assemblages, des programmes de marques de distributeur ou d'autres dispositifs d'approvisionnement.

La tendance de fond fait apparaître le même contraste entre les expéditions conditionnées et celles en vrac. Sur les 12 mois à fin octobre 2026, les vins en bouteille, effervescents compris, ont représenté 1,612 milliard de dollars néo-zélandais, en hausse de 3,9 % par rapport à la période comparable un an plus tôt. La valeur du vin en vrac s'est établie à 526,0 millions de dollars néo-zélandais, en baisse de 17,6 %. Sur les trois mois à fin octobre, les exportations de vin en bouteille ont progressé de 12,1 %, à 479,9 millions de dollars néo-zélandais, tandis que celles de vin en vrac ont reculé de 11,8 %, à 148,7 millions.

Les États-Unis sont restés, de loin, le premier marché du vin néo-zélandais. Les expéditions vers ce pays ont représenté 86,7 millions de dollars néo-zélandais en octobre, soit 40,7 % du total mensuel. Sur les 12 mois à fin octobre, les exportations vers les États-Unis se sont élevées à 738,3 millions de dollars néo-zélandais, en baisse de 4,7 %. Sur les trois mois à fin octobre, leur valeur a progressé de 2,0 %, à 203,6 millions de dollars néo-zélandais, malgré une baisse des volumes de 8,0 %.

Le Royaume-Uni a été le deuxième marché en octobre, avec 33,4 millions de dollars néo-zélandais, soit 15,7 % des exportations. Le total sur 12 mois a atteint 421,8 millions de dollars néo-zélandais, en baisse de 6,4 %, tandis que le chiffre sur trois mois

a reculé de 2,1 %, à 126,8 millions. L’Australie suit de près, avec 32,1 millions de dollars néo-zélandais en octobre, soit 15,1 % du total mensuel. Les exportations vers l’Australie ont représenté 302,6 millions de dollars néo-zélandais sur 12 mois, en baisse de 8,5 %, mais elles ont progressé de 4,1 % sur les trois mois à fin octobre, à 94,6 millions. Le Canada a absorbé 16,5 millions de dollars néo-zélandais en octobre. Le total sur 12 mois a augmenté de 1,8 %, à 193,9 millions, tandis que la valeur sur trois mois a légèrement diminué de 0,4 %, à 53,8 millions.

La Chine a enregistré la plus forte croissance parmi les marchés sur la période de 12 mois. Les exportations vers ce pays ont atteint 89,3 millions de dollars néo-zélandais, en hausse de 45,7 %, et ont bondi de 113,6 % sur les trois mois à fin octobre, à 30,8 millions. La Chine a représenté 9,1 millions de dollars néo-zélandais en octobre, soit 4,3 % du total mensuel. Parmi les autres marchés en croissance sur 12 mois figurent l’Allemagne, en hausse de 19,0 %, à 58,8 millions de dollars néo-zélandais, l’Irlande, en progression de 12,4 %, à 54,5 millions, et Singapour, en hausse de 33,1 %, à 33,8 millions. L’Espagne, malgré des montants nettement plus modestes, a presque doublé, avec une progression de 93,0 %, à 8,7 millions de dollars néo-zélandais.

Plusieurs marchés ont reculé sur la même période. Les exportations vers la Corée du Sud ont diminué de 16,2 % sur 12 mois, à 45,3 millions de dollars néo-zélandais, et de 18,0 % sur les trois mois à fin octobre, à 10,8 millions. Hong Kong a reculé de 19,1 % sur 12 mois, à 16,3 millions de dollars néo-zélandais, tandis que les Émirats arabes unis ont chuté de 48,0 %, à 4,7 millions. Les exportations vers la France ont représenté 35,6 millions de dollars néo-zélandais sur 12 mois, en baisse de 8,4 %, même si les volumes y ont progressé de 6,4 %. Sur les trois mois à fin octobre, la France a affiché une performance plus solide, avec une hausse de 29,3 % en valeur, à 15,4 millions de dollars néo-zélandais.

Par région, l’Amérique du Nord est restée la première destination des vins néo-zélandais, avec 936,0 millions de dollars néo-zélandais d’exportations sur les 12 mois à fin octobre, en baisse de 3,4 %. Sur les trois mois à fin octobre, les expéditions vers l’Amérique du Nord ont augmenté de 1,6 %, à 258,3 millions de dollars néo-zélandais, malgré un recul des volumes de 7,3 %. L’Europe a représenté 660,4 millions de dollars néo-zélandais sur 12 mois, en baisse de 2,2 %, tandis que les volumes ont progressé de

5,6 %. Son total sur trois mois a augmenté de 3,1 %, à 199,0 millions. L’Océanie a représenté 309,4 millions de dollars néo-zélandais sur 12 mois, en baisse de 8,1 %, mais a progressé de 4,4 % sur les trois mois à fin octobre, à 97,1 millions. L’Asie s’est distinguée comme la région affichant la plus forte croissance : les exportations y ont augmenté de 10,7 % sur 12 mois, à 230,2 millions de dollars néo-zélandais, et de 31,3 % sur les trois mois à fin octobre, à 73,7 millions.

Le rapport précise que les chiffres d’octobre sont provisoires et pourront être révisés à mesure du traitement des déclarations tardives. Ces données indiquent néanmoins que le secteur viticole néo-zélandais tire davantage de valeur des produits conditionnés, tout en faisant face à une demande plus faible pour le vrac. Cette tendance pourrait peser sur les prix, la gestion des stocks et les négociations d’approvisionnement dans l’ensemble du secteur des boissons au cours des prochains mois.