vinetur

Une étude estime que le secteur mondial du vin traverse une crise structurelle après une baisse de 25 % de la consommation

Les excédents de vins rouges non premium pèsent sur les prix dans tous les grands pays producteurs, selon des chercheurs

mercredi 25 novembre 2026



Une nouvelle étude de l'université d'Adélaïde estime que le secteur mondial du vin traverse une crise plus profonde et plus durable que les replis qui ont touché les marchés nationaux au cours des dernières décennies. Elle est principalement due à une baisse prolongée de la consommation, à laquelle les producteurs n'ont pas répondu par des réductions de production suffisantes.

Publiée dans le Journal of Wine Economics et dirigée par le professeur Kym Anderson, de la School of Economics de l'université d'Adélaïde, l'étude analyse plusieurs décennies de données annuelles sur les vins non premium et les vins fins. Kym Anderson, qui dirige également le Wine Economics Research Centre de l'université, explique que le ralentissement actuel se distingue par le fait qu'il touche simultanément tous les grands pays producteurs de vin. Lors des précédents replis, la faiblesse du marché dans un pays coïncidait souvent avec une conjoncture plus favorable ailleurs, ce qui permettait d'amortir une partie du choc.

Selon l'étude, le monde est aujourd'hui confronté à un important excédent de vin dans de nombreuses régions, en particulier de vins rouges non premium. Kym Anderson souligne que le problème ne relève pas simplement d'un cycle normal et ne peut pas s'expliquer uniquement par les tensions géopolitiques actuelles. L'article estime au contraire qu'un changement structurel s'impose : la consommation mondiale de vin baisse depuis des années, tandis que les capacités de production n'ont pas été suffisamment réduites.

L'étude indique que la consommation mondiale de vin a reculé de 25 % depuis les années 1960. Dans le même temps, les volumes de consommation mondiaux de bière et de spiritueux ont chacun doublé. Cette évolution revêt une importance particulière pour les entreprises de boissons, car elle pourrait influer sur les plans de production, la restructuration des vignobles, la composition des gammes et les décisions d'investissement, alors que la demande continue de se déplacer entre les catégories au lieu de se redresser uniformément au sein du secteur du vin.

L'étude met également en évidence un net écart entre les segments premium et non premium. Entre 2013 et 2022, la valeur des ventes mondiales de vins premium a augmenté de 3,1 % par an, tandis que celle des ventes de vins non premium a diminué

de 2,2 % par an. L’étude définit les vins non premium comme les vins vendus au détail à 10 dollars US ou moins la bouteille standard de 750 ml, ou l’équivalent sur les autres marchés. Kym Anderson précise toutefois que les secteurs des vins non premium comme des vins fins sont sous pression, l’ajustement nécessaire étant beaucoup plus important chez les producteurs de vins moins chers.

Selon l’article, la production de vins non premium, en particulier de vins rouges, dépasse largement la demande. De grands volumes restent ainsi stockés dans des cuves et des entrepôts, où les vins invendus risquent de perdre de leur valeur à mesure qu’ils vieillissent au-delà de leur période de commercialisation. Kym Anderson souligne que, dans certains cas, la valeur de ces stocks peut finir par tomber à zéro s’ils ne sont pas vendus ou retirés du marché d’une autre manière.

L’Australie figure parmi les pays les plus exposés à la crise, selon l’étude. Kym Anderson estime que les détenteurs de vins excédentaires devraient limiter leurs pertes en les bradant ou en s’en débarrassant, plutôt que de conserver leurs stocks dans l’espoir d’un redressement rapide des prix. Il ajoute que les viticulteurs devraient arracher leurs vignobles les moins rentables et envisager de modifier les cépages plantés sur les surfaces restantes, afin de mieux adapter la production à l’évolution de la demande et aux conditions climatiques.

L’étude souligne que la rapidité est déterminante. Plus les producteurs du monde entier tarderont à écouler leurs stocks excédentaires et à arracher les vignes non rentables, plus les prix risquent de rester sous pression. Elle avertit également que les effets ne se limitent pas aux vins les moins chers. Si la surproduction perdure, la baisse des prix peut aussi s’étendre à certaines catégories de meilleure qualité.

Ces perspectives pourraient compliquer la planification dans l’ensemble du secteur des boissons. Les entreprises viticoles pourraient devoir décider si elles continuent de financer les volumes dans les segments en déclin, se tournent vers des produits plus légers ou premium, ou réorientent leurs budgets de marketing et de distribution vers des catégories et des marchés en croissance plus soutenue. Les fournisseurs, les détaillants et les professionnels de l’hôtellerie-restauration pourraient également devoir revoir leurs prix et leur stratégie de portefeuille si l’offre de vins à bas prix reste

excédentaire pendant une période prolongée.

L’étude estime que les interventions publiques passées ont parfois ralenti les ajustements nécessaires du marché. Kym Anderson cite les anciennes politiques européennes qui subventionnaient la distillation des excédents de vin en alcool industriel et soutenaient les exportations. De telles mesures peuvent atténuer les difficultés à court terme, mais l’article estime qu’elles peuvent aussi inciter certains producteurs à retarder l’arrachage de vignobles non rentables s’ils s’attendent à bénéficier d’un soutien public lors de futurs replis.

L’étude identifie également l’évolution des comportements des consommateurs comme un autre facteur majeur de la crise. Kym Anderson explique que les consommateurs des pays où l’on boit du vin sont davantage soucieux de leur santé et considèrent de moins en moins le vin rouge comme un produit bon pour la santé. Ils boivent donc moins de vin dans l’ensemble, tout en se tournant vers des options de meilleure qualité et moins alcoolisées. Les progressions les plus fortes, précise-t-il, concernent les vins blancs, rosés et effervescents, souvent au détriment des vins rouges plus alcoolisés.

L’article indique également que le secteur doit faire face à de nouveaux vents contraires liés à la diffusion des médicaments amaigrissants et à la légalisation du cannabis sur certains marchés. Ces tendances pourraient encore réduire la consommation de vin, surtout si elles renforcent les efforts plus généraux des consommateurs pour diminuer leur consommation d’alcool ou modifier leurs habitudes de consommation en société.

Dans le même temps, l’étude n’exclut pas une croissance future. Kym Anderson estime que l’Asie et l’Afrique pourraient offrir des débouchés à plus long terme, car la consommation de vin y reste très faible au regard de la population. L’Asie de l’Est représente moins de 4 % de la consommation mondiale de vin, alors qu’elle compte environ 20 % de la population mondiale en âge de consommer de l’alcool. L’Inde et l’Afrique réunies ne représentent que 1 % de la consommation mondiale de vin.

Ces chiffres laissent penser que la croissance future du secteur, si elle se concrétise, pourrait dépendre moins des marchés traditionnels du vin que du développement de la demande dans des pays où le vin reste peu présent. Kym Anderson estime qu’à terme,

les actions de promotion générique et des marques devraient davantage cibler l’Asie et l’Afrique, d’abord pour les vins moins chers, puis progressivement pour les vins fins à mesure que les revenus et les populations augmentent.

L’étude adresse un message difficile aux producteurs déjà confrontés à des prix faibles et à des ventes au ralenti : la crise ne devrait pas se résorber en attendant un rebond conjoncturel. Sa thèse centrale est que la demande a évolué de façon durable et que l’offre devra s’adapter en conséquence.