vinetur

# De nouvelles données montrent que le surplus de vin de Napa touche désormais les bouteilles à plus de 200 dollars

Les offres de bouteilles de Napa entre 200 et 500 dollars ont augmenté de 82 % depuis 2021, tandis que l’intérêt recule dans le haut de gamme

jeudi 26 novembre 2026



Le surplus de vin de Napa Valley a gagné le marché haut de gamme : depuis 2021, les offres de bouteilles à plus de 200 dollars ont fortement augmenté chez les détaillants, alors même que l'intérêt des consommateurs s'est affaibli, selon deux jeux de données distincts publiés en novembre par Wine-Searcher et Terrain, le pôle de recherche du prêteur agricole American AgCredit.

Cette évolution est notable, car les grandes étiquettes de Napa étaient largement considérées comme mieux protégées contre l'accumulation de stocks qui touche les vins moins chers. Les chiffres les plus récents suggèrent au contraire que le déséquilibre entre l'offre et la demande est désormais visible à tous les niveaux de prix, y compris pour certaines des bouteilles les plus onéreuses de la vallée. L'enjeu est important pour le secteur des boissons : les tensions dans le haut de gamme peuvent peser sur les prix, les marges et les décisions d'achat des distributeurs et des détaillants, et ce non seulement pour les vins de Napa, mais aussi pour les autres produits qui se disputent un espace limité en rayon et les dépenses des consommateurs.

Mardi 24 novembre, Wine-Searcher a publié des chiffres issus de sa propre plateforme, qui recensait près de 400 000 offres de vins de Napa proposées par des commerçants du monde entier. C'est environ 33 % de plus qu'en 2021. Sur la même période, les recherches de vins de Napa sur la plateforme ont reculé de 13 %, et la part de Napa dans l'ensemble des recherches de vin sur Wine-Searcher a baissé chaque année pendant cinq ans, passant de 7 % en 2021 à un peu plus de 5 % en 2026.

La hausse de l'offre a été encore plus marquée dans le haut du marché américain. Wine-Searcher indique que le nombre d'offres de vins de Napa à plus de 500 dollars la bouteille a progressé de 79 % depuis 2021. Les offres de vins vendus entre 200 et 500 dollars ont, elles, augmenté de 82 % sur la même période. Le nombre de recherches a diminué dans ces deux tranches de prix.

La tendance se vérifie aussi pour certaines étiquettes. Selon Wine-Searcher, le nombre de commerçants américains proposant Shafer Hillside Select a plus que doublé en cinq ans. Caymus Special Selection a connu une hausse similaire, tandis que les offres de Heitz Martha's Vineyard ont presque triplé.

Jusqu’à présent, les tensions se sont davantage manifestées dans la disponibilité que dans les prix affichés. Wine-Searcher indique que les prix moyens demandés dans les commerces américains sont restés presque stables pendant un an, dans toutes les tranches de prix suivies. Sur cinq ans, les mêmes vins ont renchéri de 6 à 13 %, une hausse inférieure à l’inflation, ce qui signifie qu’ils coûtent moins cher en valeur réelle.

Tout en haut du marché, les prix ont évolué de manière contrastée. Opus One est resté le vin de Napa le plus recherché sur la plateforme chaque année depuis 2021, et son prix moyen est passé de 398 à 490 dollars. Le prix moyen de Harlan Estate a progressé de 10 % sur un an, à 1 743 dollars. Screaming Eagle a évolué en sens inverse : son prix moyen a baissé de 23 % depuis 2021, à environ 3 690 dollars.

L’intérêt des consommateurs s’est déplacé vers les bouteilles de Napa moins chères. Wine-Searcher indique que les vins à moins de 50 dollars sont les seuls à avoir enregistré une hausse des recherches en 2026, avec une progression de 22 %.

Un deuxième jeu de données met en évidence le même problème général à un autre maillon de la chaîne d’approvisionnement. Le 9 novembre, Terrain a publié ses perspectives pour Napa en 2027, fondées sur les données de vente et de production plutôt que sur les offres des détaillants. L’analyste Chris Bitter a déclaré que la récolte de 2023, mesurée par le volume de raisin réceptionné, était l’une des plus importantes jamais enregistrées à Napa, et que la production des deux années suivantes avait été à peu près conforme à la moyenne historique sur dix ans. Selon lui, la vallée doit probablement produire moins que cette moyenne pour écouler ce qu’elle a déjà produit, et un surplus devrait persister pendant encore quelques années.

Les chiffres de vente de Terrain décrivent un marché globalement atone. Les volumes vendus dans les circuits de vente au détail, mesurés par NielsenIQ, ont reculé de 9 % sur les 12 mois clos en juin 2024, puis de 2 % sur la période close en juin 2025, avant de progresser de 1 % sur celle close en juin 2026. Les sorties chez les distributeurs ont davantage diminué que les ventes au détail, ce qui indique que les détaillants achetaient toujours moins de vins de Napa qu’ils n’en vendaient, afin de réduire leurs stocks.

La modeste amélioration des volumes s’est accompagnée d’une baisse des prix. Selon Terrain, les marques s’appuyaient sur les promotions et sur un flux de vins de marque de distributeur bon marché, ce qui faisait baisser le prix moyen par bouteille et comprimait les marges. Les revenus de la vente directe aux consommateurs ont reculé de 2 %, selon les données de Community Benchmark citées dans les perspectives.

« Il y a beaucoup de vin sur le marché, a déclaré Bitter dans le rapport. Nous le ressentons tous, et les prix sont sous pression. »

Les deux jeux de données ne mesurent pas la même chose. Wine-Searcher suit les offres des commerçants et les recherches des consommateurs ; le décompte des offres est mondial, tandis que les données par tranche de prix portent sur les États-Unis. Terrain suit les ventes américaines dans les circuits de vente au détail, les mouvements des distributeurs, les ventes directes et la production de Napa. Malgré ces différences, les deux sources pointent vers la même situation : le marché compte davantage de vin de Napa que les acheteurs n’en absorbent, et le surplus constitué après l’importante récolte de 2023 n’a pas encore été résorbé.

Les données suggèrent également que les tensions ne résultent pas d’un effondrement soudain de la demande. Les ventes au détail sont faibles ou stables, sans baisse suffisamment rapide pour expliquer à elles seules l’excédent de stocks. Le problème semble plutôt tenir à la combinaison d’une production abondante, d’achats plus lents de la part des distributeurs et des détaillants, et d’un déplacement des consommateurs vers des bouteilles moins chères.

Pour les producteurs, cela peut se traduire par un recours accru aux promotions pour écouler les vins. Pour les distributeurs et les commerçants, cela peut signifier une période plus longue d’achats prudents, en particulier dans les catégories chères, où les offres ont le plus augmenté tandis que les recherches continuent de reculer. Terrain prévoit que les ventes dans le circuit à trois niveaux resteront globalement stables en 2027 ; les éventuelles hausses devraient davantage venir des ventes directes, une fois que les détaillants auront fini de réduire leurs stocks.