vinetur

फ्रांसीसी सुपरमार्केट में लगातार दूसरे साल शैम्पेन से अधिक बिकी प्रोसेको

2026 में शैम्पेन की बिक्री 4.6% घटी ; बोतल की औसत कीमत 25 यूरो से ऊपर पहुंची, जो प्रोसेको से करीब चार गुना है

मंगलवार, 10 नवंबर 2026



फ्रांस के सुपरमार्केट में खरीदार शैम्पेन की तुलना में अधिक प्रोसेको खरीद रहे हैं। यह बदलाव स्पार्कलिंग वाइन की खरीद पर बढ़ते कीमत-दबाव की ओर इशारा करता है, हालांकि शैम्पेन देश की सबसे प्रतिष्ठित बुलबुलेदार वाइन बनी हुई है।

सोमवार, 9 नवंबर को प्रकाशित एक रिपोर्ट में TF1 Info ने बताया कि फ्रांसीसी सुपरमार्केट में प्रोसेको मामूली अंतर से शैम्पेन से आगे निकल गई है। इस चैनल में इटली की इस स्पार्कलिंग वाइन की बिक्री फ्रांसीसी श्रेणी से अधिक रहने का यह लगातार दूसरा साल है। अंतर कम है—करीब 80,000 बोतलों का—लेकिन बिक्री के आंकड़े घरेलू खरीदारी की आदतों में व्यापक बदलाव दिखाते हैं।

TF1 Info के मुताबिक, 2026 में फ्रांसीसी सुपरमार्केट में शैम्पेन की 25.23 मिलियन बोतलें बिकीं, जो पिछले साल के

मुकाबले 4.6% कम थीं। इसके विपरीत, प्रोसेको की बिक्री 10% से अधिक बढ़ी और कुल बोतलों की बिक्री में वह शैम्पेन से आगे निकल गई।

इसका मुख्य कारण कीमत जान पड़ती है। TF1 Info ने बताया कि शैम्पेन की एक बोतल की औसत कीमत 25 यूरो से अधिक है, जो प्रोसेको की एक बोतल की कीमत से करीब चार गुना है। प्रसारक की रिपोर्ट में शामिल साक्षात्कारों में उपभोक्ताओं ने अब भी शैम्पेन को अपनी पसंदीदा ड्रिंक बताया। कुछ ने इसे साफ तौर पर पहली पसंद कहा और प्रोसेको को कमतर वाइन माना। लेकिन किराने के बजट का हिसाब लगाते समय यह पसंद खरीदारी में पूरी तरह नहीं झलकती।

TF1 Info के हवाले से एक शोध कंपनी की प्रमुख Emilie Mayer ने कहा कि शैम्पेन की ऊंची कीमत का सुपरमार्केट की कुल खरीदारी के मूल्य पर खासा असर पड़ता है। उनके मुताबिक, फ्रांसीसी उपभोक्ता खर्च पर ज्यादा ध्यान दे रहे हैं, लेकिन छोटी-छोटी खुशियों से हाथ नहीं खींचना चाहते। इससे कुछ मौकों पर शैम्पेन की जगह प्रोसेको खरीदने की गुंजाइश बनती है।

यह बदलाव लंबे समय से जारी रुझान को दर्शाता है। TF1 Info ने बताया कि 2019 के बाद से शैम्पेन की औसत कीमत स्पार्कलिंग वाइन की औसत कीमत के मुकाबले कहीं तेजी से बढ़ी है। इससे सामर्थ्य का अंतर बढ़ा है, ऐसे समय में जब कई परिवार रोजमर्रा के खर्चों को लेकर सतर्क हैं।

शैम्पेन उत्पादकों का कहना है कि कीमतें घटाने की गुंजाइश बहुत कम है। Champagne Nicolas Feuillatte के मुख्य कार्यकारी Philippe Dessertenne ने TF1 की रिपोर्ट में कहा कि हाल के वर्षों में उत्पादन, परिवहन और श्रम—तीनों की लागत बढ़ी है। उन्होंने यह भी कहा कि शैम्पेन की तुलना सीधे प्रोसेको से नहीं की जा सकती, क्योंकि दोनों उत्पादों के उत्पादन के नियम और समय-सीमा बहुत अलग हैं। शैम्पेन के उत्पादन और परिपक्वता की प्रक्रिया कहीं लंबी होती है और इसमें कम-से-कम तीन साल लगते हैं, जबकि प्रोसेको बहुत कम समय में बनाई जा सकती है।

फ्रांसीसी बाजार में यह बदलाव ऐसे समय में भी हो रहा है जब शराब के सेवन के तौर-तरीके व्यापक रूप से बदल रहे हैं। TF1 Info ने बताया कि शैम्पेन की कमजोर बिक्री का एक कारण फ्रांसीसी उपभोक्ताओं में शराब के प्रति घटती दिलचस्पी भी है। कई लोग हल्के और मीठे कॉकटेल की ओर रुख कर रहे हैं, जिनमें अक्सर कम कीमत के कारण प्रोसेको का इस्तेमाल होता है।

कीमत, उत्पाद के स्वरूप और सेवन के बदलते मौकों का यह मेल इन दोनों श्रेणियों से आगे भी मायने रखता है। वाइन और अन्य पेय कंपनियों के लिए सुपरमार्केट के ये आंकड़े उत्पाद की बाजार में स्थिति, शेल्फ पर उपलब्ध विकल्पों और प्रचार रणनीति को प्रभावित कर सकते हैं—खासकर उन स्पार्कलिंग वाइन के मामले में, जो ऐसे खरीदारों के लिए प्रतिस्पर्धा कर रही हैं जो जश्न के मौके के लिए पेय तो चाहते हैं, लेकिन कम कीमत पर। सुपरमार्केट में प्रोसेको की ओर लगातार बढ़ता रुझान आयातित स्पार्कलिंग वाइन, फ्रांस की अन्य स्पार्कलिंग वाइन और अपनी छवि को नुकसान पहुंचाए बिना बिक्री की मात्रा बचाने की कोशिश कर रहे प्रीमियम शैम्पेन ब्रांडों के बीच प्रतिस्पर्धा भी तेज कर सकता है।

ताजा आंकड़े बताते हैं कि फ्रांस में शैम्पेन का सांस्कृतिक दबदबा कायम है, लेकिन सुपरमार्केट में खरीद का फैसला तेजी से कीमत के हिसाब से हो रहा है। प्रोसेको की बढ़त भले ही मामूली हो, आंकड़े दिखाते हैं कि जिस श्रेणी में छवि का महत्व लंबे समय से असाधारण रूप से अधिक रहा है, वहां कीमत का अंतर मांग को कितनी तेजी से प्रभावित कर सकता है।